

INFORME DE MERCADO DE VINOS

BÉLGICA

JULIO 2018



Embajada de la
República Argentina
Reino de Bélgica

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo.....	2
2. Posición arancelaria y descripción del producto.....	3
3. Panorama sectorial.....	4
3.1. Mercado mundial.....	4
3.1.1. Producción.....	4
3.1.2. Consumo.....	5
3.1.3. Principales importadores mundiales.....	5
3.1.4. Principales exportadores mundiales.....	7
3.2. Unión Europea.....	8
3.2.1. Producción.....	8
3.2.2. Consumo.....	8
3.2.3. Importación.....	9
3.2.4. Exportación.....	11
3.3. Bélgica.....	12
3.3.1. Producción.....	12
3.3.2. Consumo.....	12
3.3.3. Importación.....	14
4. Aranceles de importación.....	14
5. Impuestos locales.....	21
6. Despacho aduanero.....	22
7. Costo de apertura de carta de crédito.....	22
8. Restricciones no arancelarias.....	22
9. Documentos exigidos en aduana.....	22
10. Normas y certificación de origen.....	22
11. Importaciones belgas del producto.....	23
11.1. Participación de los cinco principales proveedores Intra-UE.....	23
11.2. Participación de los cinco principales proveedores Extra-UE.....	24
12. Exportaciones argentinas del producto a la UE.....	25
13. Exportaciones argentinas del producto a Bélgica.....	26
14. Niveles de precios.....	27
14.1. Análisis del precio por tipo de vino (comercios minoristas).....	27
14.2. Formación del precio.....	30
15. Competidores.....	30
16. Tendencias del mercado y del consumo.....	31
16.1.1. Las preferencias del consumidor belga.....	31
16.1.2. Los criterios de selección del consumidor belga.....	31
17. Canales de comercialización.....	31
18. Etiquetado y embalaje.....	32
19. Transporte y principales accesos al mercado.....	32
20. Zonas francas.....	32
21. Ferias y eventos de promoción comercial.....	32
22. Federaciones y asociaciones sectoriales.....	34
23. Potenciales importadores.....	34
24. Centrales de compras y cadenas de supermercados.....	40
25. Empresas que organizan eventos, catas de vino.....	42
26. Prensa especializada.....	43
27. Enfoque recomendado a las empresas argentinas.....	44
28. Anexo.....	45
28.1. Guía de negocios.....	45

1. Resumen ejecutivo

- Se estima que la producción mundial de vino en 2017 fue de 250 Mill. HL, una disminución del 8,6 % con respecto a 2016 (OIV).
- El hecho de que Bélgica no sea un gran productor de vino, obliga a que la mayor parte de su oferta de vinos provenga de las importaciones.
- En 2017, Bélgica ocupó la 9ª posición en el ranking de los países importadores de vino -en volumen- con 299 838 toneladas y la 10ª posición en valor con 1 064 millones de euros (Trademap).
- Los vinos franceses siguen siendo los líderes del mercado belga, con más de la mitad del volumen de ventas. La parte sur del país (Valonia y Bruselas) es un mercado tradicionalmente leal a los vinos franceses. Sin embargo, éstos están sufriendo la fuerte competencia de los vinos españoles y de los países del “Nuevo Mundo” (entre ellos Argentina). Esto se ha debido en gran medida a una relajación por parte de los exportadores franceses y a un crecimiento importante de los principales países productores como España e Italia, así como al posicionamiento de los vinos del “Nuevo Mundo” en la lucha a bajo coste.
- No es fácil penetrar el mercado belga, debido a su madurez y a la sobre-oferta. Si bien la competencia es feroz y las plazas vacantes son pocas y difíciles de tomar, la apertura y la curiosidad de los compradores belgas son factores favorables.
- La demanda de vino aún no llega a desbancar a la cerveza como producto estrella del país. Por otro lado, los licores y las bebidas no alcohólicas están teniendo cada vez mejor aceptación. Sin embargo, en 2017, los belgas fueron los mayores consumidores de alcohol en el mundo con 12,6 litros de alcohol puro por habitante, lo que equivale a 134 botellas de vino o 1 008 cervezas. Por otra parte, acciones para limitar este consumo se están desarrollando: por ejemplo la acción “Tournée minérale”, un mes de febrero sin alcohol, con mucho eco en la prensa y más de 100.000 participantes por año.
- Como es el caso en numerosos países, la “gran distribución” se lleva la mayor parte de la participación, representando el 72% del volumen de ventas. Dentro del canal HORECA¹, siguen destacando las ventas a restaurantes, aunque hay un crecimiento constante de aquellas dirigidas a bares y cafeterías. Esto se debe a que ofrecen precios menos elevados, y los consumidores belgas son muy susceptibles a la relación calidad-precio.
- Uno de los puntos en los que Bélgica difiere de sus países limítrofes es la importante participación que representa el circuito tradicional (CHR²) en el volumen total de los vinos comercializados. El sector representa (según GFK³) 25% del volumen de vino consumido en el mercado. A título de comparación, esta participación en el mercado alemán es del 5%, 8% en el holandés, y 16% en el británico. Un estudio realizado por Sopexa⁴ en 2009 demostró

1 HORECA = hotelería, cafetería y restaurantes

2 CHR = bodeguillas (cavistes), hoteles, restaurantes.

3 Grupo GFK, especializado en estudios de mercado en el mundo.

4 Sopexa, Grupo Marketing Internacional alimentario, vino y arte de vivir <http://www.sopexa.com>

que 28% de los restaurantes compraban directamente al vitivinicultor. Cabe destacar también que los belgas aprovechan el comercio transfronterizo con Francia y Luxemburgo para comprar directamente en el país vecino donde los precios del vino y del champagne son más reducidos.

- Es preciso considerar los impuestos especiales que afectan a la importación de vino. Entre ellos, se encuentran el IVA (21%), las accisas y la cotización del embalaje por parte del productor. Por otro lado, sería conveniente que el etiquetado se realizara en los 2 idiomas principales del país: neerlandés y francés, con el fin de facilitar la comprensión por parte del consumidor y de hacer el producto más atractivo de cara al posible comprador.
- En Bélgica, otro aspecto interesante es la atracción creciente hacia los productos bio y de comercio justo. Los consumidores belgas presentan una elevada conciencia social y ambiental, la cual además está en franco crecimiento. Este hecho favorece la introducción de productos bio o ecológicos, así como de aquellos procedentes del comercio sostenible. Esto hace que el mercado belga, a pesar de su elevada competitividad, sea un destino potencial de vinos originales, respetuosos con el medio ambiente y de calidad, siempre que se trate de precios competitivos.
- El mercado belga puede considerarse selecto y exigente, por lo que una posible estrategia para el vino argentino podría ser la producción de vinos con características especiales. Cabe señalar que en Bélgica los productos argentinos cuentan con una muy buena imagen gracias a las opiniones de la prensa especializada, los éxitos gastronómicos de Argentina en el mundo y el conocimiento cada vez mayor de nuestro país por parte de los consumidores belgas.
- En 2017, Bélgica importó vinos desde Argentina por un valor total 9.318.111 euros. Principales productos: P.A. 22042196 con 2.889.106 euros y P.A. 22042198 con 2.725.934 euros.
- El principal competidor directo de la Argentina es Chile, el cual se beneficia de un arancel aduanero nulo para la mayoría de los vinos que exporta a la UE, por contar con un acuerdo de libre comercio.
- Más allá de las posibles exportaciones para consumo del mercado local, cabe recordar que el puerto de Amberes (en la región de Flandes) es el segundo de Europa en cuanto al tráfico de contenedores y constituye, sin dudas, una de las principales puertas de entrada a la UE. En este sentido, tanto el Brexit como la eventual firma de un Acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la UE abren nuevas posibilidades para el ingreso de las exportaciones argentinas al mercado europeo a través del puerto de Amberes.

2. Posición arancelaria y descripción del producto

Según la clasificación arancelaria TARIC, el vino es encasillado en la partida 2204. Esta partida tiene múltiples subdivisiones, según la clase, volumen y, a niveles inferiores, el origen geográfico.

Para el presente informe se han tomado en consideración exclusivamente las partidas correspondientes al vino que Bélgica importa desde Argentina.

Código	Descripción del producto
2204	Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009
220410	- Vino espumoso - Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol
220421	-- En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros --- Vino (excepto el de la subpartida 2204 10), en botellas con tapón en forma de champiñón sujeto por ataduras o ligaduras; vino que se presente de otra forma y tenga a 20 °C una sobrepresión, debida al anhídrido carbónico disuelto, superior o igual a 1 bar pero inferior a 3 bar
220429	Vino de uvas frescas, incl. encabezado, y mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol, en recipientes con capacidad < 2 litros

Fuente: *Export Help*

3. Panorama sectorial

3.1. Mercado mundial

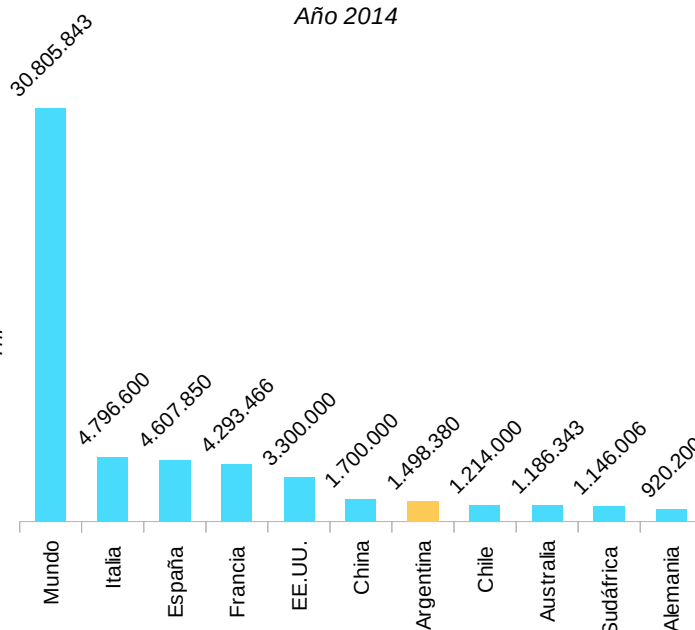
3.1.1. Producción

La OIV estimó que la producción mundial de vino en 2017 fue de 250 Mill. hL, una disminución del 8,6% con respecto a 2016. Dicha producción fue de las más escasas de los últimos 20 años, pero con situaciones de mercado contraste, debido a los eventos climáticos.

- Los tres primeros productores europeos bajaron drásticamente su producción. Italia (39,3 Mill. hL. -23% comparado con 2016) confirmó su puesto de primer productor mundial, seguida por Francia (36,7 Mill. HL. -19%) y por España (33,5 Mill. HL, -15%).
- El nivel de producción siguió siendo elevado en Estados Unidos (23,3 Mill. hL).
- En América del Sur, la producción subió respecto a las cifras de 2016: Argentina (11,8 Mill. hL) y Brasil (3,4 Mill. hL). Sin embargo, la producción chilena sigue baja con 9,5 Mill. hL.
- La producción en Australia (13,9 Mill. hL) y Nueva Zelanda (2,9 Mill. hL) está en aumento.
- En la zona europea, los únicos países que incrementaron la producción fueron: Portugal

Diez principales productores mundiales de vino

Año 2014



Fuente: OIV

(6,6 Mill. HL), Austria (2,4 Mill. hL), Hungría (2,9 Mill. hL) y Rumanía (5,3 Mill. hL).

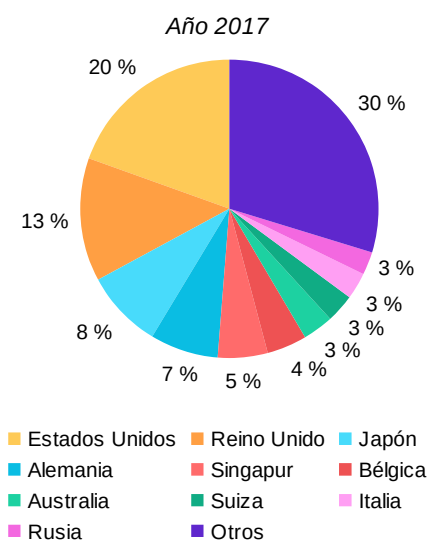
3.1.2. Consumo

La OIV estimó que en 2017 el consumo mundial de vino fue de 243 Mill. hL, manteniendo la lenta recuperación iniciada hace tres años (ver gráfico siguiente).

El país con mayor consumo per cápita de vino en el mundo es Francia (44,2 L/año), seguido de Eslovenia (43,3 L/año), Croacia (42,6 L/año), Macedonia (41,5 L/año), Portugal (40,9 L/año), Suiza (40,4 L/año) y Italia (37,5 L/año)⁵. Si bien Bélgica se encuentra lejos de esas cifras (12° del ranking), cabe señalar que en los últimos 20 años el consumo anual de vino por habitante pasó de 18 a 24 litros (mientras que la cerveza disminuyó de 100 a 69 litros entre 2000 y 2017). Este nivel figura entre uno de los más elevados para un país no productor⁶.

3.1.3. Principales importadores mundiales

Princ. importadores de vino espumoso (220410)



Fuente: [TradeMap](#)

El total de las importaciones mundiales de vino espumoso en 2017 alcanzó 6.411,25 millones de dólares, siendo el pico más alto de importaciones de este producto en los últimos cinco años.

El principal importador es Estados Unidos con 1.250,68 millones de dólares, seguido del Reino Unido (857,97 millones de dólares) y Japón (543,39 millones de dólares).

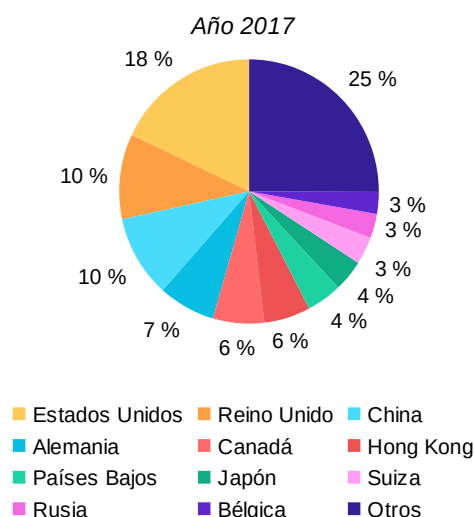
⁵ Fuente: [Turismo de Vino](#)

⁶ Fuente: [In Vino Veritas](#)

En 2017, las importaciones mundiales de vino embotellado en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros totalizaron 25.426,86 millones de dólares, la mayor cifra de los últimos cinco años.

El principal importador fue Estados Unidos (4.567,35 millones de dólares), seguido del Reino Unido (2650,19 millones de dólares) y China (2551,76 millones de dólares). Cabe destacar que las importaciones estadounidenses fueron estables a lo largo de los años. Al contrario, las importaciones inglesas fueron en descenso y las chinas experimentaron un crecimiento impresionante.

Princ. importadores de vino embotellado (220421)

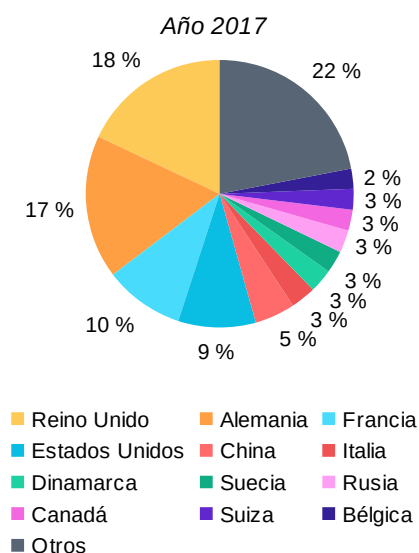


Fuente: [TradeMap](#)

Las importaciones mundiales de vino a granel del año 2017 alcanzaron los 3.256,87 millones de dólares, la cifra más baja de los últimos cinco años.

Los principales importadores fueron el Reino Unido (586,48 millones de dólares), Alemania (564,11 millones de dólares) y Francia (314,59 millones de dólares), tres países que, sin embargo, experimentaron una baja en los últimos años, al contrario de China, quinto importador mundial (158,93 millones de dólares), que viene creciendo de forma sorprendente.

Princ. importadores de vino a granel (220429)



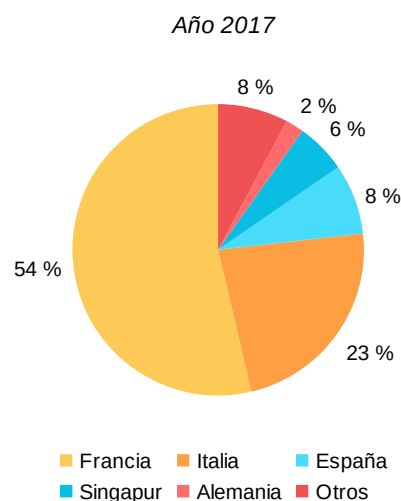
Fuente: [TradeMap](#)

3.1.4. Principales exportadores mundiales

El total de las exportaciones mundiales de vino espumoso en 2017 fue de 6.632,61 millones de dólares, lo que representa el pico más alto de exportaciones de este producto en los cinco últimos años.

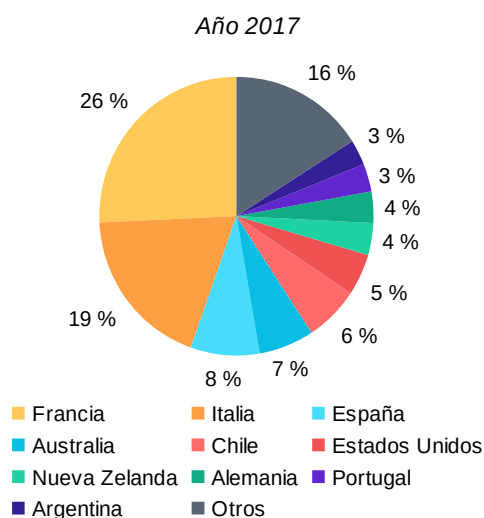
El principal exportador fue Francia con 3.558,92 millones de dólares, seguido por Italia (1.534,68 millones de dólares) y España (517,32 millones de dólares).

Princ. exportadores de vino espumoso (220410)



Fuente: [TradeMap](#)

Princ. exportadores de vino embotellado (220421)



Fuente: [TradeMap](#)

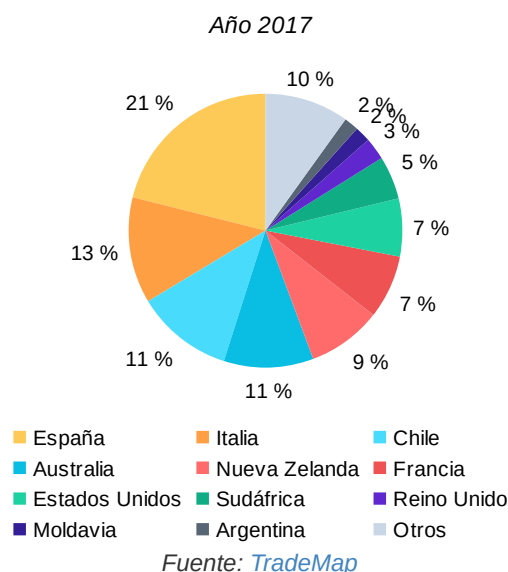
En 2017, se exportó en el mundo vino embotellado en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros por un total de 25.009,04 millones de dólares, la mayor cifra de los últimos cinco años.

El principal exportador fue Francia (6.432,22 millones de dólares), seguido por Italia (4.722,24 millones de dólares) y España (2.024,16 millones de dólares). Cabe destacar que las importaciones de estos tres países fueron estables a lo largo de los años.

Las exportaciones de vino a granel en 2017 alcanzaron los 2.978,41 millones de dólares en el mundo, la cifra más baja de los últimos cinco años.

Los principales exportadores fueron España (627,77 millones de dólares), Italia (374,33 millones de dólares) y Chile (340,84 millones de dólares). El mercado italiano ha experimentado un descenso en los últimos años al contrario de las exportaciones provenientes de Nueva Zelanda.

Princ. exportadores de vino a granel (220429)

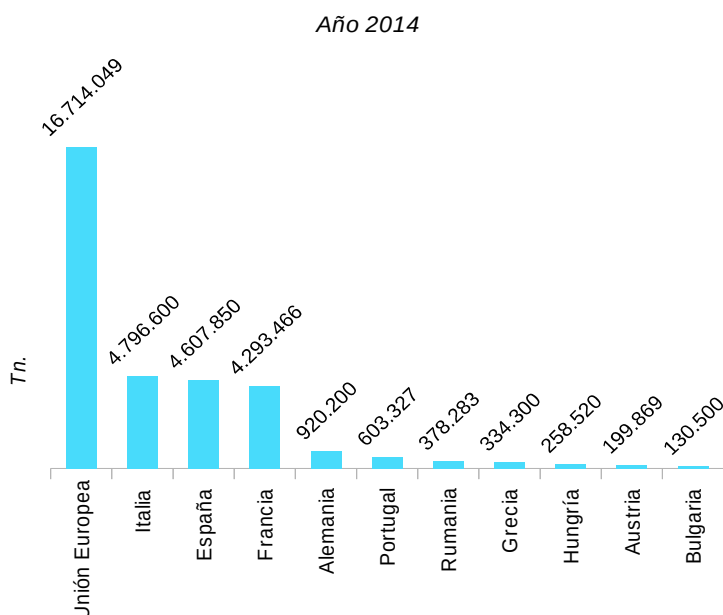


3.2. Unión Europea

3.2.1. Producción

En cabeza de lista figuran Italia, España y Francia como los principales productores Miembros de la UE. El resto de los países Miembros presentan cantidades de producción que se distancian mucho de los tres primeros, incluso llegando a ser nulas, como ocurre con el Reino Unido, Holanda, Dinamarca, Suecia, Irlanda y Finlandia. No obstante ello, Europa es el principal productor mundial de vino, aunque en los últimos años dicha producción ha sufrido una evolución negativa (pasando de 164 millones de hectolitros en 2016 a 140 en 2017).

Diez principales países europeos productores de vino



3.2.2. Consumo

En la UE, el consumo medio de vino por habitante es de 28 litros. Sin embargo, esta media no es representativa, ya que existe una enorme disparidad entre los distintos países. Aquellos donde hay un mayor consumo son Francia, Croacia, Eslovenia, Portugal e Italia, en donde el consumo casi duplica la media europea. En

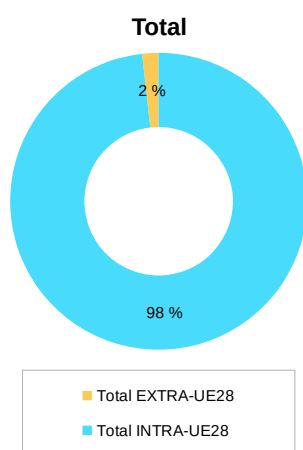
España, el consumo per cápita es de 36,4 litros, siendo un 72,5% superior al valor medio de Europa. En último lugar se encuentra Finlandia, con tan sólo 7 litros por persona al año.

3.2.3. Importación

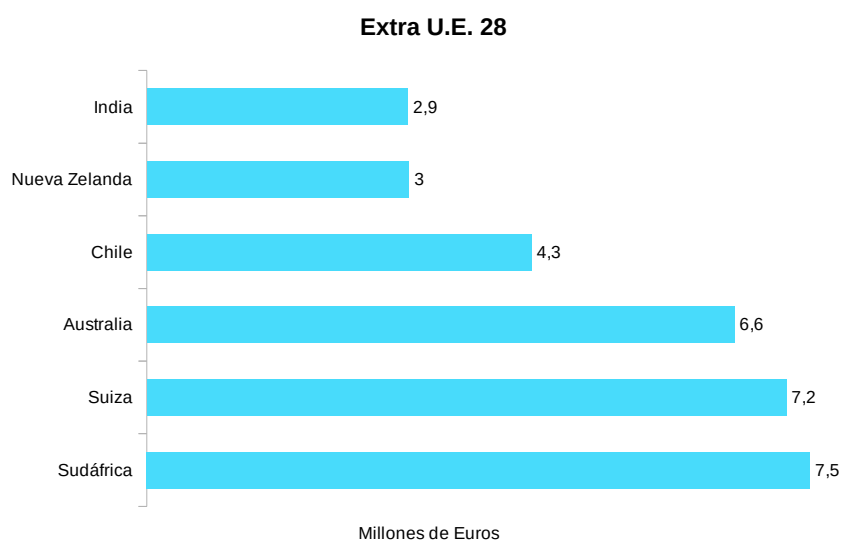
Las estadísticas de importación tomadas en consideración conciernen exclusivamente a las partidas arancelarias del vino que Bélgica importó desde Argentina en el año 2017, último año disponible.

Origen de las importaciones europeas de vino espumoso (220410)

Año 2017



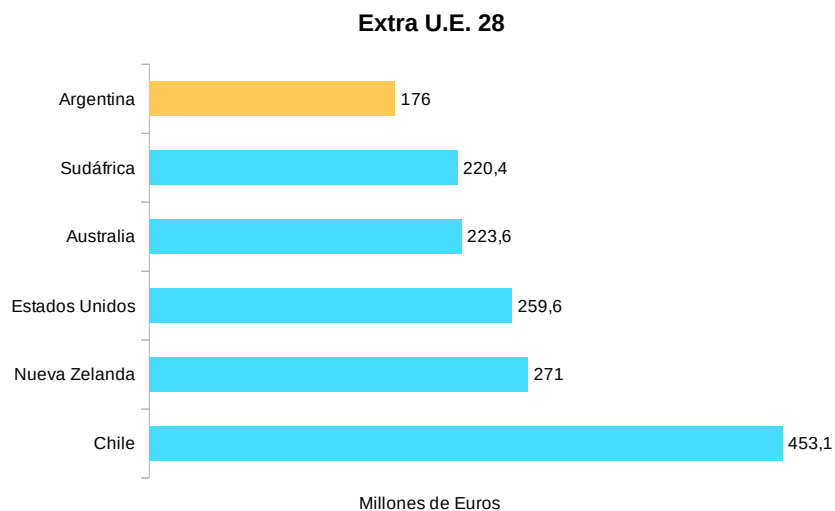
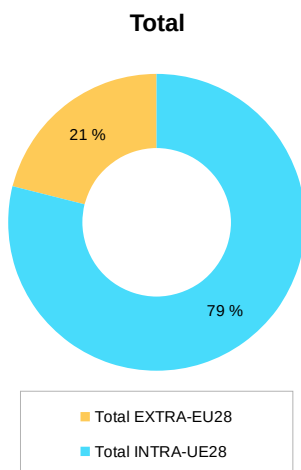
Total: 2.414,67 millones de EUR



Total Extra-UE28: 43,34 millones de EUR

Origen de las importaciones europeas de vino en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros (220421)

Año 2017

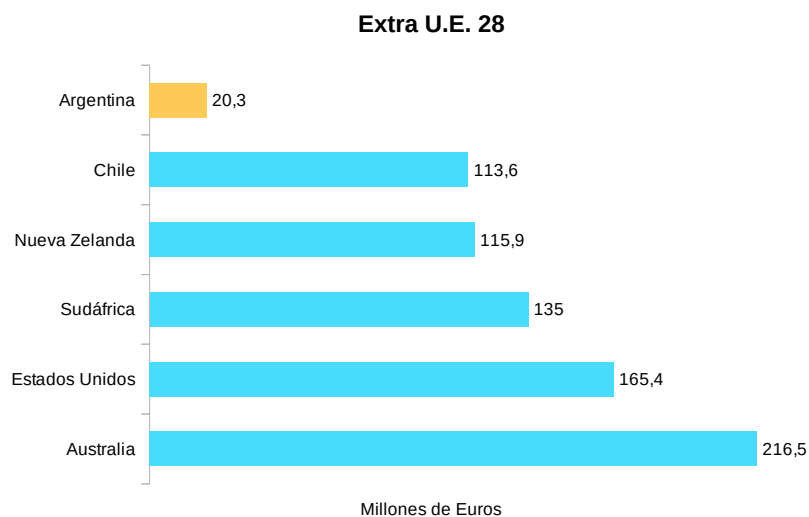
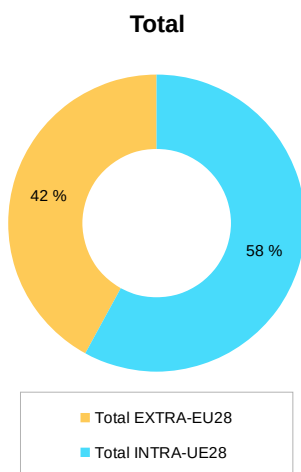


Total: 8.252,22 millones de EUR

Total Extra-UE28: 1.740,24 millones de EUR

Origen de las importaciones europeas de vino, los demás (220429)

Año 2017



Total: 1.898,45 millones de EUR

Total Extra-UE28: 797,60 millones de EUR

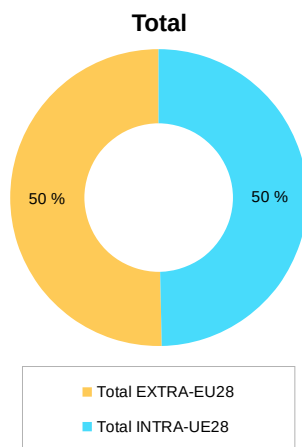
Fuente de los gráficos de esta sección: [Eurostat](#)

3.2.4. Exportación

Las estadísticas de exportación tomadas en consideración conciernen exclusivamente a las partidas arancelarias (6 dígitos) del vino que Bélgica importó desde Argentina en el año 2017, último año disponible.

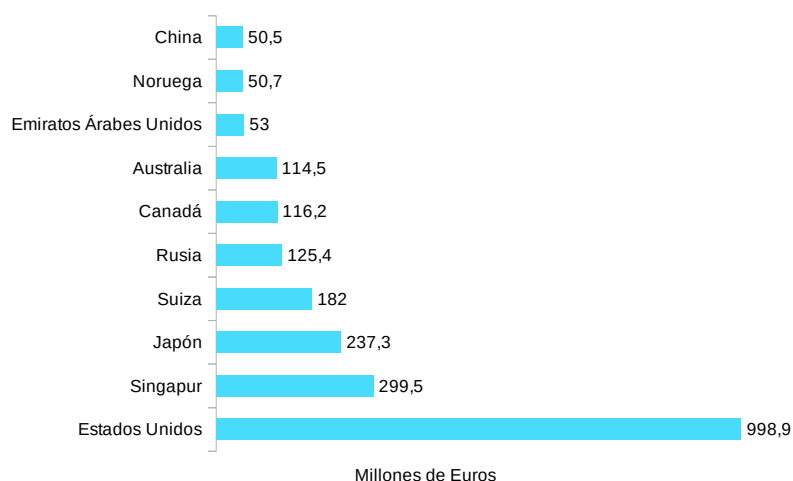
Destino de las exportaciones europeas de vino espumoso (220410)

Año 2017



Total: 5.326,32 millones de EUR

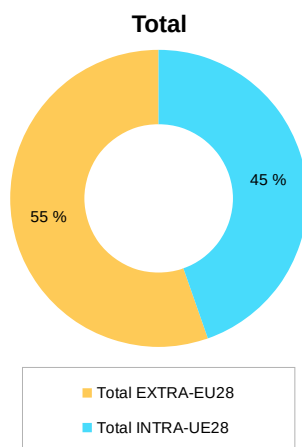
Extra U.E. 28



Total Extra-UE28: 2.680,33 millones de EUR

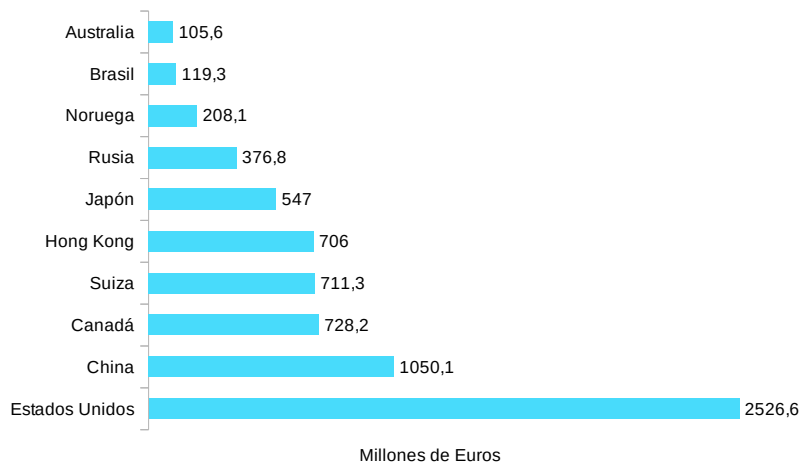
Destino de las exportaciones europeas de vino en recipientes con capacidad <= a 2 litros (220421)

Año 2017



Total: 13.512,85 millones de EUR

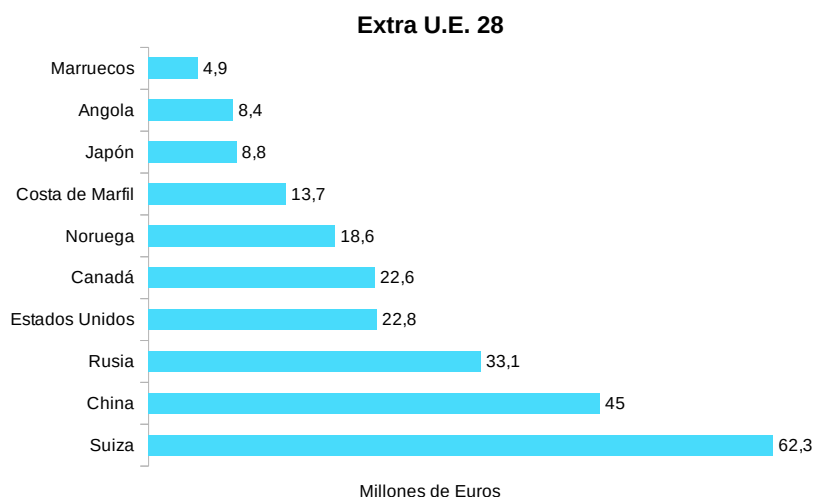
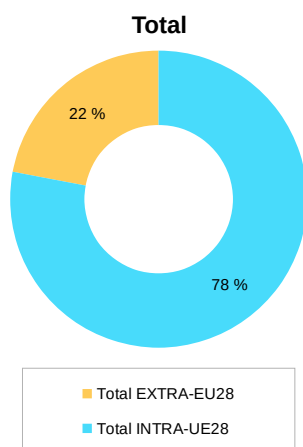
Extra U.E. 28



Total Extra-UE28: 7.166,34 millones de EUR

Origen de las exportaciones europeas de vino, los demás (220429)

Año 2017



Total: 1.534,32 millones de EUR

Total Extra-UE28: 324,40 millones de EUR

Fuente de todos los gráficos de esta sección: [Eurostat](#)

3.3. Bélgica

3.3.1. Producción

Debido a la poca superficie de viñedos (tan sólo 341 hectáreas) disponible, la producción de vino en Bélgica es escasa. En 2017, fue de 845.078 litros, lo cual significó una subida de 12% respecto al año anterior. Aunque la producción es escasa, la superficie de viñedos y la producción se está acelerando. De todas formas, la producción no tiene prácticamente influencia en el mercado y se destina exclusivamente al consumo local. Por lo tanto, al no haber prácticamente producción nacional, la cuota de importación es equivalente a la cuota del mercado, es decir, casi la totalidad del vino que se comercializa en Bélgica procede de la importación.

No obstante, en los últimos años se ha procurado mejorar la calidad de la producción local a través del desarrollo de ciertas denominaciones de origen controladas. Desde el año 1997, Bélgica posee sus propias denominaciones de origen controladas. En la región flamenca (son las más antiguas) posee cuatro: Hageland (1997), Haspengauw (2000), Heuvelland (2005), "Vlaams landwijn" y "Vlaamse Mousserende Kwaliteitswijn". En cuanto a la región Valona, desde mayo de 2005 posee dos denominaciones de origen: "Côtes de Sambre et Meuse", "Vin de pays des Jardins de Wallonie" y "Vins mousseux de qualité et crémants de Wallonie".

3.3.2. Consumo

El mercado belga está formado, en realidad, por dos mercados bien diferenciados. Por una parte, aquél formado por la comunidad francófona, que representa al 35% de la población belga y, por otro lado, el formado por la comunidad flamenca, que representa al 55% de dicha población (los 10% equivalen a la población de Bruselas, ciudad cosmopolita y con un público internacional). Algunas de las diferencias que podríamos señalar entre estos dos mercados son, por ejemplo, que mientras

los primeros son más conservadores, fieles consumidores de vinos franceses y consumen un 30% más de vino que los segundos, estos últimos, por el contrario, son consumidores innovadores, se sienten más atraídos por vinos de todo el mundo y no son tan fieles a las marcas francesas. También cabe destacar que mientras el consumo de vino por parte de los valones se mantiene estable y sin grandes cambios, el de los flamencos aumenta progresivamente desde hace algunos años. A pesar de que el consumo de vino está mucho más desarrollado en Valonia, Flandes presenta perspectivas de crecimiento mucho mayores; esto último tal vez se deba a que el poder de compra de los flamencos es bastante más elevado que el de los valones.

En cuanto al modo de consumo de vino por parte de los belgas podríamos señalar que mientras que el número de consumidores diarios disminuye, el número de consumidores regulares (los que consumen vino al menos una vez a la semana) aumenta. Estos últimos representan un 30% de la población (3 millones de personas) y un 80% del consumo. Por otra parte, el vino suele consumirse principalmente durante las comidas, aunque los flamencos suelen tomarlo también fuera de las horas de la comida. Por ello, hay que destacar que el consumo de vino en el sector HORECA es particularmente elevado en Bélgica, representando un 25% del total del consumo.

Como se mencionó anteriormente, si bien la cerveza sigue siendo la bebida de consumo habitual, el vino ha venido creciendo en las preferencias de los consumidores belgas. En 2016, el consumo de vino en Bélgica alcanzó un total de 26,26 litros por persona por año, un 1,24% del consumo mundial, según lo calculado por la Organización Mundial de la Viña (OIV). Los vinos “tranquilos”⁷ son los más consumidos, en particular los vinos tintos (50% del consumo).

En Bélgica, el vino es consumido mayoritariamente por personas mayores de 30 años con un cierto nivel social. Se ha convertido en un producto de “placer”, lo que se traduce en un aumento de la demanda de vinos de orígenes muy diversos, haciendo que el mercado se vuelva cada vez más competitivo. Este producto también se asocia con un cierto status social, contrariamente a lo que sucede con la cerveza, que se considera un producto de consumo habitual.

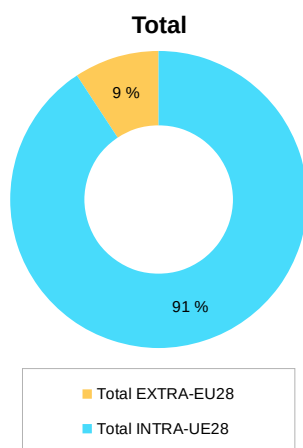
Finalmente, el consumo es más importante en el caso de los hombres de clase media, de entre 40 y 65 años, siendo los jóvenes un grupo poblacional con un consumo aún escaso. Por otra parte, las mujeres jóvenes, de entre los 18 y los 35 años, beben cada vez más vino, pudiendo llegar a igualar el consumo de los hombres. Finalmente, el 75% de las familias compran vino.

7 Los vinos tranquilos son los que no forman burbujas al descorchar la botella. Son el contrario de los vinos efervescentes. La mayoría de los vinos del mundo son vinos tranquilos.

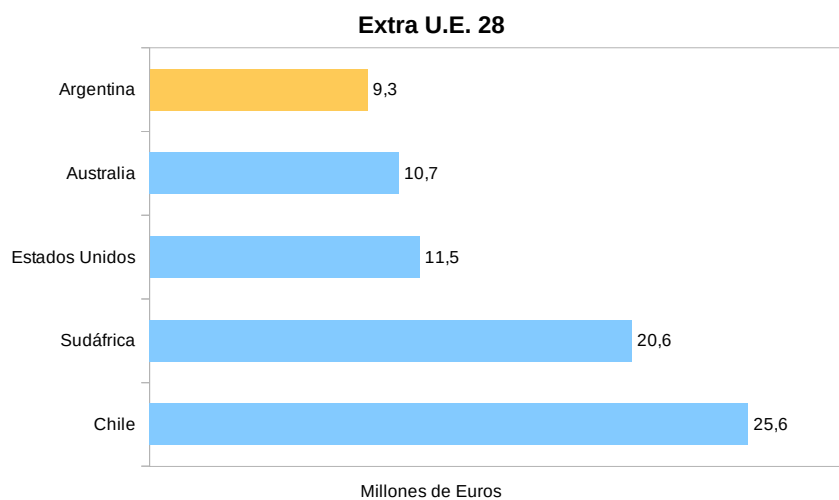
3.3.3. Importación

Origen de las importaciones belgas de vino (2204)

Año 2017



Total: 955.539.229 EUR



Total Extra-UE28: 89.171.090 EUR

Fuente: *Eurostat*

4. Aranceles de importación

Se detallan únicamente las posiciones arancelarias de los vinos que Bélgica importó desde Argentina durante el período 2013-2017.

Código	Descripción del producto	ERGA OMNES (ERGA OMNES)	Todos los terceros países (ALLTC)
22041093	--- Los demás	Derecho terceros países: 32.00 EUR / hl R2204/99	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) R0555/08 (CD519) (CD522)
22041096	-- Otros vinos de variedades	Derecho terceros países: 32.00 EUR / hl R2204/99	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) R0555/08 (CD519) (CD522)
22041098	-- Los demás	Derecho terceros países: 32.00 EUR / hl R2204/99	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
22042180	----- Los demás		
2204218010	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09	Declaración de la subpartida sometida a restricciones (TM609) R1001/13

Código	Descripción del producto	ERGA OMNES (ERGA OMNES)	Todos los terceros países (ALLTC)
2204218090	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	Declaración de la subpartida sometida a restricciones (TM609) R1001/13
2204 21 95	----- Otros vinos de variedades : ----- Vino blanco :		
2204219511	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219521	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219531	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	Derecho terceros países: 18.60 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219541	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219551	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
22042196	----- Los demás : ----- Vino de uva fresca : ----- Los demás :		
2204219611	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219621	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219631	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	Derecho terceros países: 18.60 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US)



Código	Descripción del producto	ERGA OMNES (ERGA OMNES)	Todos los terceros países (ALLTC)
			(CD519) (CD522) R0555/08
2204219641	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219651	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219661	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219671	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219681	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vo	Derecho terceros países: 18.60 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219691	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 29.90 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219695	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
22042197	----- Vino blanco		
2204219711	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219721	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219731	----- De grado alcohólico	Derecho terceros países :	Restricción del despacho a libre

Código	Descripción del producto	ERGA OMNES (ERGA OMNES)	Todos los terceros países (ALLTC)
	adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	18.60 EUR / hl R0948/09	práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219741	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219751	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
22042198	----- Los demás		
22042198 11	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219821	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219831	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	Derecho terceros países : 18.60 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219841	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219851	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219861	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219871	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 %	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados

Código	Descripción del producto	ERGA OMNES (ERGA OMNES)	Todos los terceros países (ALLTC)
	% vol		Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219881	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	Derecho terceros países: 18.60 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219891	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08
2204219895	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	Restricción del despacho a libre práctica Excepto Suiza (CH), Estados Unidos de América (US) (CD519) (CD522) R0555/08

CD519 El despacho a libre práctica está sujeto a la presentación de un documento V I 1 o de un extracto V I 2 expedido de conformidad con el Reglamento (CE) n° 555/2008

CD522 Se exigen de la presentación del certificado o del informe de análisis los productos originarios y exportados de terceros países presentados en recipientes de cinco litros o menos, etiquetados y provistos de un dispositivo de cierre no recuperable, cuando la cantidad total transportada, aunque esté compuesta de varios lotes particulares, no exceda de 100 litros (artículo 42, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 555/2008.

TM609 Sólo se autorizan las declaraciones basadas en este código si se cumplen las siguientes condiciones: vinos de uvas frescas producidos en la Unión Europea. Si esta condición no se cumple, ha de declararse otro código (Anexo I del Reglamento del Consejo (CEE) n° 2658/87 relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común).

En el cuadro que sigue a continuación se ponen de manifiesto los aranceles correspondientes a los productos originarios de terceros países. Cabe notar que Chile, nuestro principal competidor directo, no paga arancel por contar con un acuerdo de libre comercio.

Código	Descripción del producto	ERGA OMNES (ERGA OMNES)	Arancel producto origen Chile
2204 21 95			
2204219511	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	0 %
2204219521	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219531	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	Derecho terceros países: 18.60 EUR / hl R0948/09	0 %

Código	Descripción del producto	ERGA OMNES (ERGA OMNES)	Arancel producto origen Chile
2204219541	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219551	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	0 %
22042196			
2204219611	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	0 %
2204219621	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219631	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	Derecho terceros países: 18.60 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219641	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219651	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	0 %
2204219661	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	0 %
2204219671	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219681	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vo	Derecho terceros países: 18.60 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219691	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 29.90 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219695	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	0 %
22042197			
2204219711	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 -----	0 %

Código	Descripción del producto	ERGA OMNES (ERGA OMNES)	Arancel producto origen Chile
		Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	
2204219721	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219731	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	Derecho terceros países : 18.60 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219741	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219751	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	0 %
22042198			
22042198 11	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	0 %
2204219821	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219831	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	Derecho terceros países : 18.60 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219841	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219851	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	0 %
2204219861	----- De grado alcohólico adquirido inferior o igual a 13 % vol	Derecho terceros países: 13.10 EUR / hl R0948/09 ----- Contingente arancelario no preferencial: 10.00 EUR / hl R0218/07	0 %
2204219871	----- De grado alcohólico adquirido superior a 13 % pero inferior o igual al 15 % vol	Derecho terceros países: 15.40 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219881	----- De grado alcohólico adquirido superior a 15 % pero inferior o igual al 18 % vol	Derecho terceros países: 18.60 EUR / hl R0948/09	0 %

Código	Descripción del producto	ERGA OMNES (ERGA OMNES)	Arancel producto origen Chile
2204219891	----- De grado alcohólico adquirido superior a 18 % pero inferior o igual al 22 % vol	Derecho terceros países: 20.90 EUR / hl R0948/09	0 %
2204219895	----- De grado alcohólico adquirido superior a 22 % vol	Derecho terceros países: 1.75 EUR / % vol/hl R0948/09	0 %

Fuente: Decisión del Consejo [D0979/02](#)

Fuentes para toda esta sección: [Export Help](#), [TARIC](#) (aranceles) y [EUR-Lex](#) (reglamentos)

5. Impuestos locales

Es preciso considerar los impuestos especiales que afectan a la importación de vino. Entre ellos, se encuentran el IVA (21%), las accisas y la cotización del embalaje por parte del productor.

Las “accisas” o impuestos especiales son tasas indirectas sobre el consumo o el uso de ciertos productos, ya sean fabricados en el interior del país, originarios de un Estado miembro de la UE o importados a la UE desde un tercer país. En el caso de vino y otras bebidas alcohólicas, las accisas constituyen un gravamen por hectolitro de producto acabado. En el caso de Bélgica las tasas son las siguientes⁸:

Producto	Accisas en EUROS por hectolitro
Vino tranquilo	74,9086 (0 € + 74,9086 €)
Vino espumoso	256,3223 (0 € + 256,3223 €)
Vino tranquilo y vino espumoso con un grado alcohólico adquirido inferior o igual a 8,5% vol.	23,9119 (0 € + 23,9119 €)
Otras bebidas fermentadas no espumosas	74,9086 (0 € + 74,9086 €)
Otras bebidas fermentadas espumosas	256,3223 (0 € + 256,3223 €)
Otras bebidas fermentadas no espumosas y otras bebidas fermentadas espumosas con un grado alcohólico adquirido inferior o igual a 8,5% vol.	23,9119 (0 € + 23,9119 €)
Productos intermedios no espumosos con un grado alcohólico adquirido inferior o igual a 15% vol.	118,5944 (47,0998 € + 71,4946 €)
Productos intermedios no espumosos con un grado alcohólico adquirido superior a 15% vol.	157,7792 (66,9313 € + 90,8479 €)
Productos intermedios espumosos con un grado alcohólico adquirido inferior o igual a 15% vol.	256,0948 (47,0998 € + 208,9950 €)
Productos intermedios espumosos con un grado alcohólico adquirido superior a 15% vol.	256,0948 (66,9313 € + 189,1635 €)

8 Fuentes: [Winegistics](#), [SPF Finances I](#), [SPF Finances II](#).

Producto	Accisas en EUROS por hectolitro
Alcohol etílico	2.992,7928 (1) (223,1042 € + 2.769,6886 €)
Cerveza (tasa normal)	2,0043 (2) (0,7933 € + 1,2110 €)
Cerveza (tasa reducida – producción anual inferior o igual a 12.500 hl)	1,7428 (2) (0,3966 € + 1,3462 €)
Cerveza (tasa reducida – producción anual inferior o igual a 25.000 hl)	1,8010 (2) (0,3966 € + 1,4044 €)
Cerveza (tasa reducida – producción anual inferior o igual a 50.000 hl)	1,8590 (2) (0,3966 € + 1,4624 €)
Cerveza (tasa reducida – producción anual inferior o igual a 75.000 hl)	1,9172 (2) (0,4462 € + 1,4710 €)
Cerveza (tasa reducida – producción anual inferior o igual a 200.000 hl)	1,9754 (2) (0,4462 € + 1,5292 €)

(1) por hectolitro de alcohol puro a una temperatura de 20°C

(2) por hectolitro-grado Plato (cantidad en gramos de extracto seco primitivo del mosto original de la cerveza contenido en 100 gramos de dicho mosto a la temperatura de 20° C).

Para un detalle exhaustivo sobre los impuestos locales, se recomienda ver la [Guía de Negocios](#) del mercado belga. Más información en el capítulo 28.1.

6. Despacho aduanero

Ver [Guía de Negocios](#) del mercado belga. Más información en el capítulo 28.1.

7. Costo de apertura de carta de crédito

Ver [Guía de Negocios](#) del mercado belga. Más información en el capítulo 28.1.

8. Restricciones no arancelarias

No se registran restricciones no arancelarias.

9. Documentos exigidos en aduana

Ver [Guía de Negocios](#) del mercado belga. Más información en el capítulo 28.1.

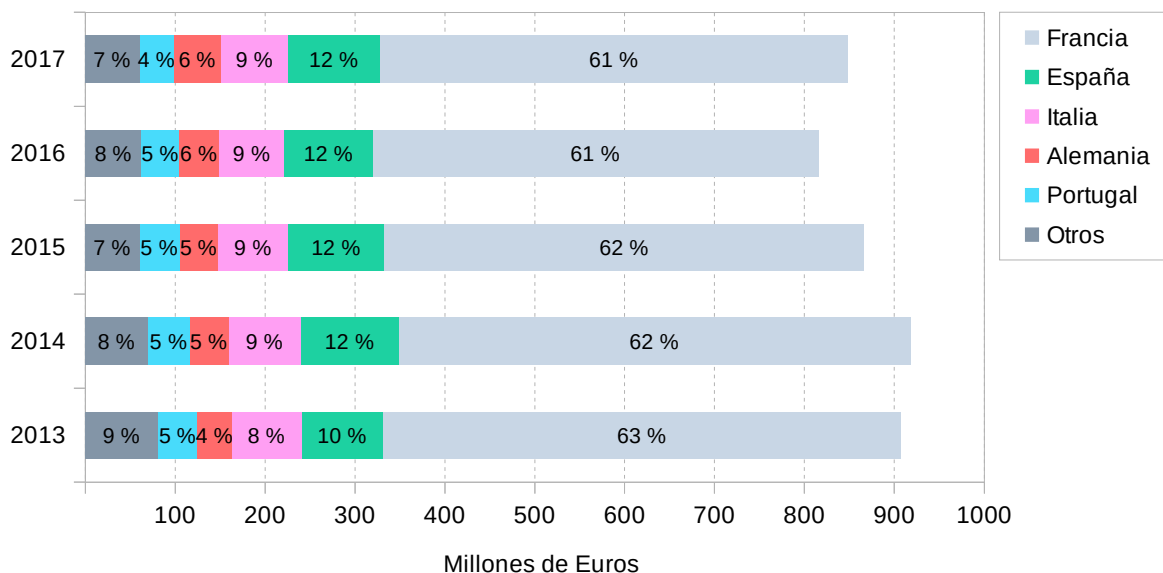
10. Normas y certificación de origen

Ver [Guía de Negocios](#) del mercado belga. Más información en el capítulo 28.1.

11. Importaciones belgas del producto

11.1. Participación de los cinco principales proveedores Intra-UE

Evolución de las importaciones belgas de vinos de uvas frescas (2204) - Intra-UE28



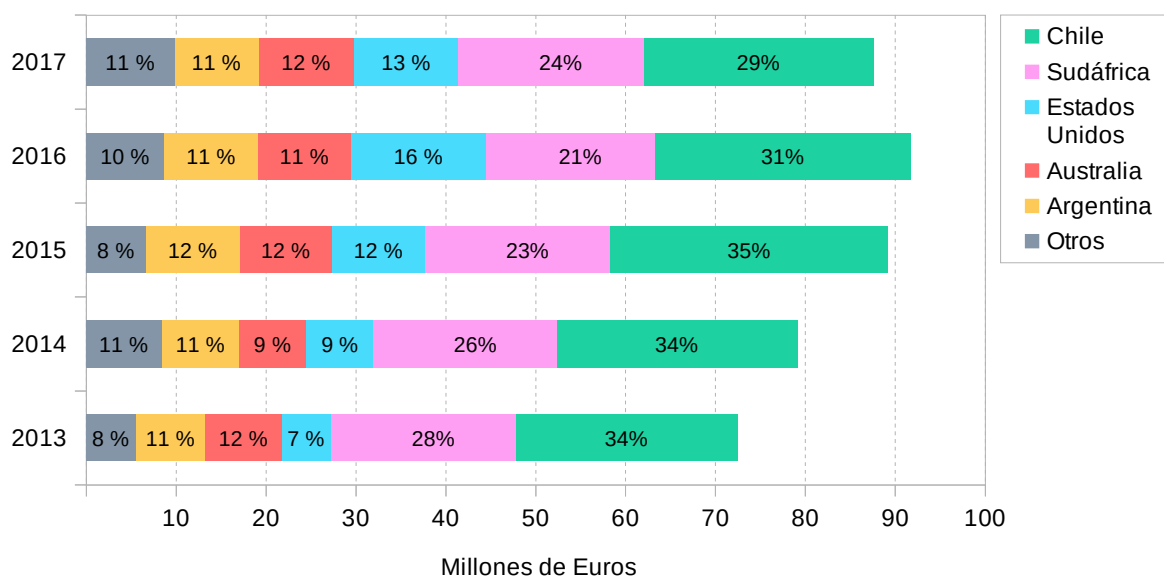
Fuente: *Eurostat*

Del análisis de la evolución de las importaciones belgas de vinos de uvas frescas (2204) Intra-UE28 se constata que las importaciones de vinos franceses ocupan la mayor parte de la cuota de mercado. Sin embargo, éstas han ido disminuyendo progresivamente (575.751.231 € en 2013 contra 520.163.990 € en 2017), mientras que las importaciones procedentes de España y Alemania aumentaron (España: 91.029.645 € en 2013 contra 102.824.999 € en 2017; Alemania: 38.926.749 € en 2013 contra 53.078.413 € en 2017).

Las importaciones provenientes de Portugal e Italia bajaron paulatinamente (Portugal: 43.141.728 € en 2013 y 37.730.485 € en 2015; Italia: 77.113.626 en 2013 y 73.733.955 en 2017). Cabe destacar que después del pico registrado en 2014 (918.021.232 euros), las importaciones totales de vinos europeos bajaron a lo largo de los años (alcanzando 848.353.094 euros en 2017).

11.2. Participación de los cinco principales proveedores Extra-UE

Evolución de las importaciones belgas de vinos de uvas frescas (2204) - Extra-UE28



Fuente: Eurostat

Del análisis de la evolución de las importaciones belgas de vinos de uvas frescas (2204) Extra-UE28 se desprende que si bien Chile mantuvo aproximadamente el mismo nivel de ventas hasta el 2014, en 2015 registró un aumento significativo (23.501.321 € en 2011 y 30.847.452 en 2015).

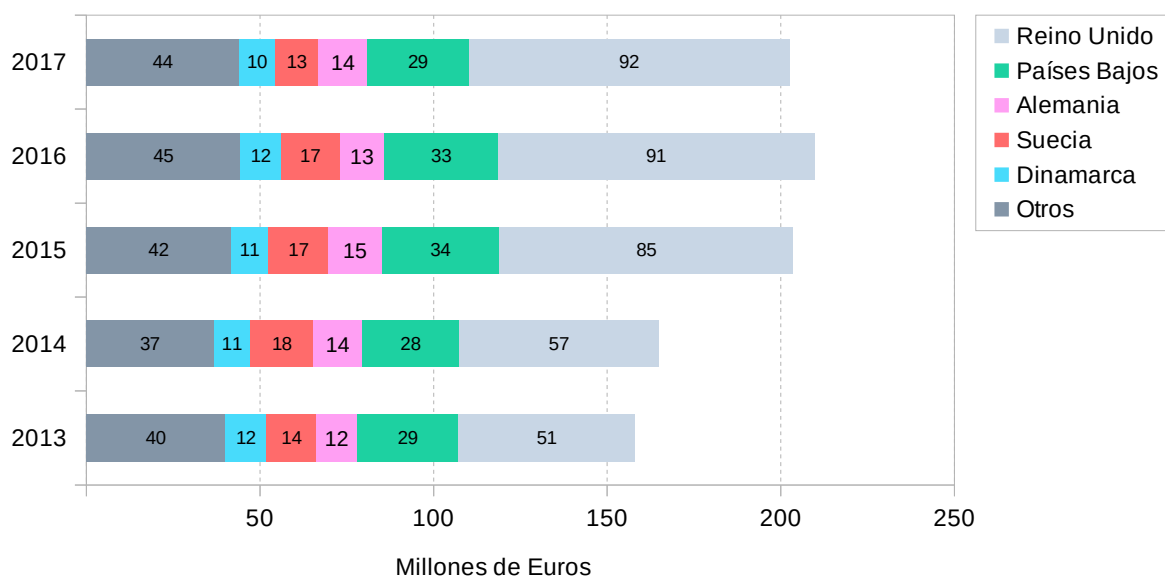
Por su parte, a partir del 2015, la oferta proveniente de Sudáfrica se ha mantenido estable en términos de ventas pero se ha contraído en términos porcentuales ya que las importaciones generales crecieron (20.586.588 € en 2013 y 20.624.736 € en 2017).

Argentina, tercera en el ranking en 2013-2014, mantiene buenas cifras de exportación de vinos a Bélgica pero ha sufrido de la expansión de los vinos estadounidenses y australianos, pasando al quinto lugar del ranking en 2017.

Estados Unidos mostró un crecimiento impresionante (5.434.827 € en 2013 y 11.543.556 € en 2017). Por último, cabe destacar que en 2017, por primera vez en cinco años, las importaciones belgas provenientes de países extra-comunitarios se redujeron (91.689.296 € en 2016 y 87.594.193 € en 2017).

12. Exportaciones argentinas del producto a la UE

Evolución de las exportaciones argentinas de vino de uvas frescas (2204) - UE28



Fuente: *Eurostat*

El presente gráfico nos indica la evolución de las exportaciones argentinas -por orden de importancia- a los países miembros de la Unión Europea para el período comprendido entre 2013 y 2017. Los principales importadores suelen ser los países que no cuentan con una producción vitivinícola nacional consolidada.

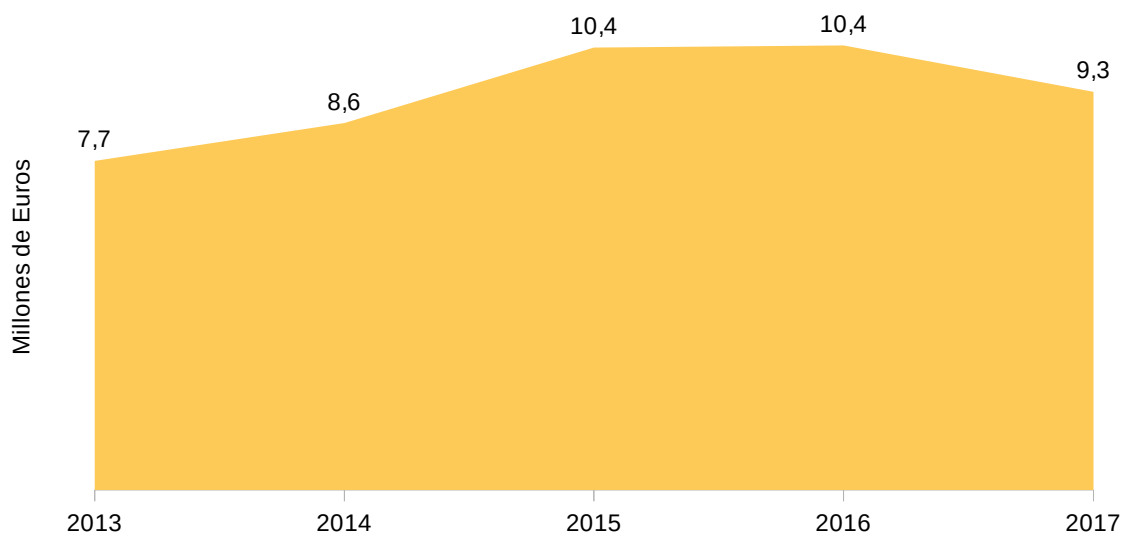
El Reino Unido es el mercado que registró mayor incremento (50.706.733 € en 2013 y 92.327.027 € en 2017), mientras que los Países Bajos fluctuó entre altos y bajos (33.819.514 € en 2015 y 29.312.861 € en 2017).

En 2017, Suecia experimentó una caída importante (16.872.100 € en 2016 y 12.582.220 € en 2017). Los mercados alemanes y daneses fueron más o menos estables (9.284.936 € en 2011 y 15.274.401 € en 2015 para el primero y 11.680.302 € en 2011 y 10.834.159 € en 2015 para Dinamarca).

En suma, si bien las exportaciones argentinas de vinos a la UE experimentaron un crecimiento sostenido entre los años 2013 y 2016 (pasando de 158 millones de euros a 210 millones), éstas se contrajeron en 2017, alcanzando los 202 millones de euros.

13. Exportaciones argentinas del producto a Bélgica

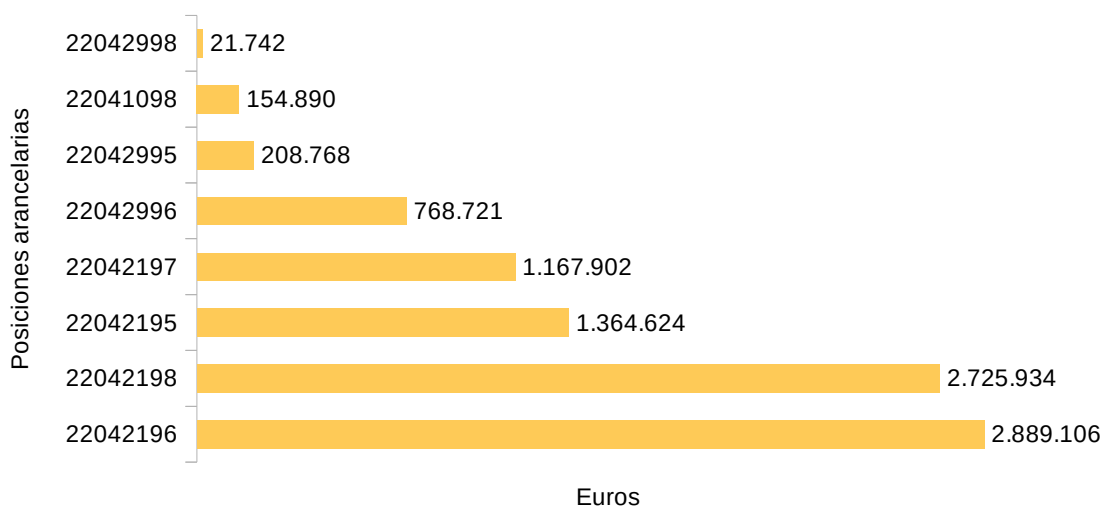
Evolución de las exportaciones argentinas a Bélgica de vino de uvas frescas (2204)



A continuación se detallan las exportaciones argentinas a Bélgica de vino de uvas frescas para el año 2017, diferenciando las partidas que registraron mayores ventas.

Exportaciones argentinas a Bélgica de vino de uvas frescas, por sub-partidas

Año 2017



Fuente de los gráficos de esta sección: [Eurostat](#)

De las 4 partidas con mayores ventas, las dos primeras (22042196 y 22042198) corresponden a vinos tintos, mientras que las otras dos (22042195 y 22042197) a vinos blancos.

14. Niveles de precios

El consumidor belga valora los vinos con una buena relación calidad-precio, importándole cada vez menos la procedencia, si bien la cercanía cultural y física de Francia sigue teniendo peso.

Si bien el precio puede considerarse como un indicador de calidad, en los últimos años el precio de los vinos más caros se ha disparado. Como consecuencia de esto, los vinos de precio medio están teniendo cada vez más éxito, ganando cuota tanto a los vinos más elitistas como a los de gama más baja, y esta tendencia parece que seguirá a medio plazo.

De cara a futuro, esto indicaría que en Bélgica al igual que en el resto del mundo, continuará erosionándose el precio medio del vino, debido a la enorme competencia.

14.1. Análisis del precio por tipo de vino (comercios minoristas)

Primer precio < 3 EUR

Se destaca el importante peso de Francia seguida por España, Italia, Sudáfrica y Chile.

La percepción de la calidad cae fuertemente por debajo de 2 euros: los distribuidores prefieren proponer estos precios únicamente como oferta promocional (5+1, 11+1) evitando indicar un precio unitario demasiado bajo. En este segmento, el hard discount y los distribuidores que venden vinos embotellados localmente (Colruyt/Delhaize) tienen un importante rol.

El precio psicológico es de 2,5 EUR (lo que corresponde aproximadamente a los 100 francos belgas).

Gama media 3 – 6 EUR

Francia, Italia, España, Chile y Australia son en este caso los principales actores.

Este segmento constituye el corazón de las ventas en los supermercados.

Sufre a causa de la presión del hard discount por debajo de los 3 EUR y de la subida de gama de una parte de los consumidores

Gama media - alta 6 – 10 EUR

Francia, Italia, España, Chile, Australia, Portugal y Sudáfrica dominan este dinámico segmento en la gran distribución, con amplia selección de vinos.

La demanda se mantiene fuerte debido al segmento de consumidores abiertos a probar nuevos vinos.

También se trata del segmento de exclusividades. Los vinos embotellados en Bélgica solo representan una parte de la oferta.

Gama alta > 10 EUR

Si bien Francia e Italia son los principales actores de este segmento también se registra un fuerte desarrollo de la oferta española.

Cabe destacar que es muy poca la oferta de vinos del Nuevo Mundo superior a 10 EUR.

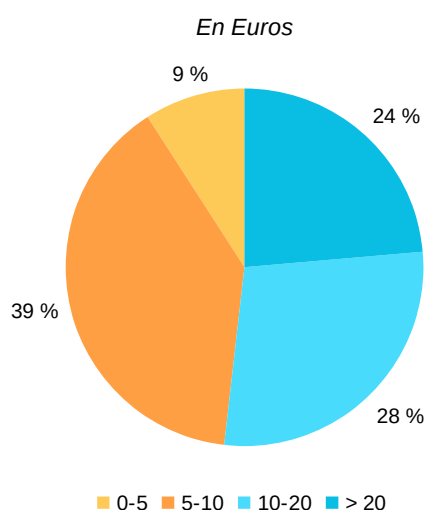
Se trata del segmento preferido de las bodeguillas (cavistes) pero sufren de la fuerte competencia por parte de la gran distribución que se beneficia del amplio surtido de productos y de las ofertas

promocionales⁹.

Supermercados

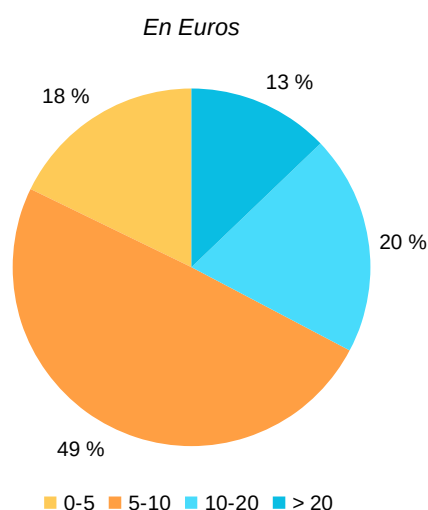
Los siguientes datos fueron obtenidos mediante el análisis del precio de venta al público (PVP) que ofrecen las tres mayores cadenas de alimentación en Bélgica: Carrefour, Colruyt y Delhaize (representan 70% de las ventas en supermercados).

Vino tinto embotellado
Distribución del mercado según precio de venta



Fuente: Elaboración propia

Vino blanco embotellado
Distribución del mercado según precio de venta



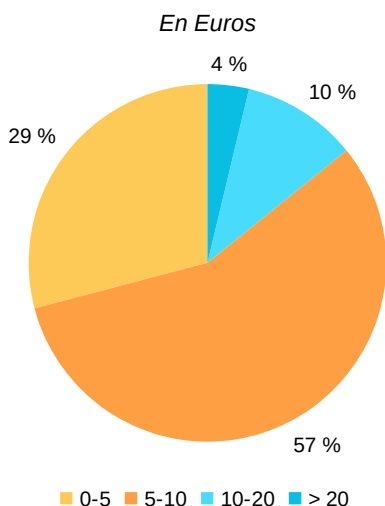
Fuente: Elaboración propia

Un poco menos de la mitad del vino tinto embotellado presenta un precio inferior a 10 €, destacándose las marcas que se sitúan entre 5 y 10 € (39,09%). No obstante, pueden encontrarse vinos de gran calidad a precios elevados, habiendo vinos con precios superiores a los 150 €. En general, los vinos más caros son los franceses y los más baratos los chilenos.

En el caso del vino blanco, más del 65% de los vinos tienen un valor de venta inferior a los 10 €, destacándose claramente las botellas de 5 a 10 € (49,48%), que son consideradas como de precio medio. También puede observarse que los vinos blancos tienen un precio menor que los vinos tintos. Sin embargo, existen botellas de vino blanco de precio elevado, superando en algunos casos los 450-500 €.

9 Fuente: [In Vino Veritas](#)

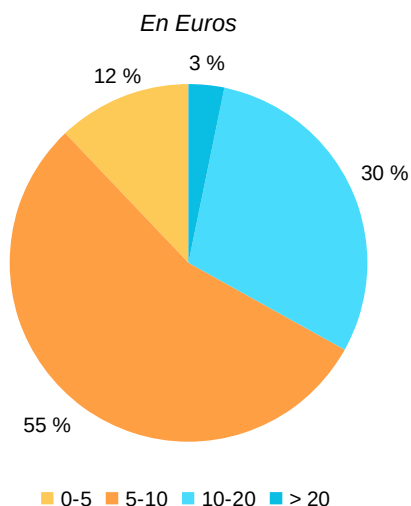
Vino rosado embotellado
Distribución del mercado según precio de venta



■ 0-5 ■ 5-10 ■ 10-20 ■ > 20

Fuente: Elaboración propia

Vino espumoso
Distribución del mercado según precio de venta



■ 0-5 ■ 5-10 ■ 10-20 ■ > 20

Fuente: Elaboración propia

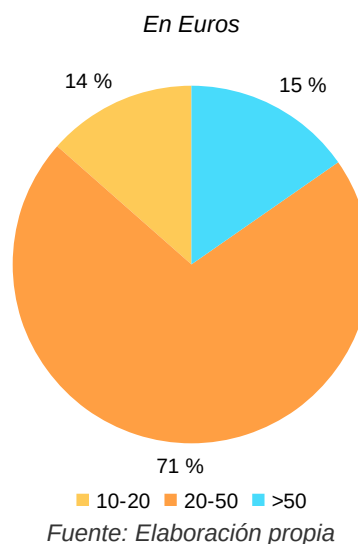
El vino rosado es mucho más barato que el resto, ya que es un vino que no se consume de manera habitual en Bélgica. Se suele consumir durante el verano y más del 80% de la oferta se vende a un precio inferior a los 10 euros. Si bien es cada vez más demandado por los jóvenes, aún no ha alcanzado una posición destacada en las ventas de vino.

Más del 80% del vino espumoso se encuentra en una escala de precios comprendida entre los 5 y 20 euros. Concretamente, un 54,84% de las ventas de vinos espumosos registra un precio entre los 5 y 10 €, mientras que un 29,84% oscila entre los 10 y 20 €. Sin embargo, son vinos reservados para ocasiones especiales, como celebraciones y fiestas. Esto hace que las ventas de este tipo de vino sean escasas a lo largo del año y crezcan exponencialmente a medida que se acercan las diferentes festividades. Entre los vinos espumosos más demandados están los españoles y los franceses.

Pese al crecimiento experimentado por otros vinos espumosos, especialmente el cava, el Champagne sigue ocupando un segmento del mercado que se sitúa en un rango de precios más elevado respecto al cava. Es el principal vino vendido en ocasiones especiales y acontecimientos festivos.

Esta posición privilegiada en el mercado le permite presentar botellas a un precio bien superior al resto de los vinos. En torno al 71,17% de las botellas se encuentran en un rango de precios de entre 20 y 50 €, un 13,51% entre 10 y

Champagne
Distribución del mercado según precio de venta



■ 10-20 ■ 20-50 ■ >50

Fuente: Elaboración propia

20 €, y otro 15,32% superan los 50 €, pudiendo alcanzar los 100 ó 150 €.

14.2. Formación del precio

Elementos constitutivos del precio de venta al público (PVP) de una botella de vino

ELEMENTO	%
Productor	58,3
Accisa (+ otros impuestos)	7,1
Distribuidor	4
Supermercado	13,2
IVA	21
TOTAL	100

En este cuadro podemos observar la distribución de los distintos tipos de costos que soporta el consumidor final por la compra de una botella de vino tinto. Sobre el 100% del precio de la botella el consumidor paga casi un 30% de impuestos (muy elevado, pero entendible si se tiene en cuenta que el IVA es del 21% del precio, a diferencia de otros productos alimenticios a los cuales se les aplica un IVA del 6%).

Por tanto, para la formación del precio en Bélgica hemos de tener en cuenta los siguientes impuestos y tributos:

- IVA 21%
- Accisas o impuestos especiales: ver detalle en punto 5 del presente informe.

La “cotización de embalaje”, asciende a 9,8600 euros por hectolitro de producto contenido en los recipientes. Es una ecotasa que se aplica sobre los recipientes de bebidas desde el 1 de abril de 2004, cuando se produjo la modificación de la ley del 30 de diciembre de 2002 sobre las modificaciones fiscales en materia de ecotasas y de “eco-reducciones”.

El margen que se llevan los productores es de aproximadamente el 60% del precio de venta al público.

15. Competidores

La competencia en el mercado del vino en Bélgica ha crecido enormemente en los últimos años. El vino francés sigue manteniéndose en primera posición, dominando el sector de manera rotunda. Sin embargo, esta posición privilegiada se ha visto amenazada por el crecimiento de los vinos del sur de Europa y la llegada de vinos de países denominados del “Nuevo Mundo”, entre otros. De este modo, las importaciones de países como España, Italia, Chile, Argentina, Sudáfrica y Australia van siendo cada vez mayores, haciendo que estos vinos estén cada vez más presentes en el mercado belga. En el caso de Argentina, nuestro competidor directo es Chile.

16. Tendencias del mercado y del consumo

16.1.1. Las preferencias del consumidor belga

El 89% del mercado del vino lo constituyen los vinos tranquilos de menos de 15°. Entre ellos, el vino tinto es el más apreciado. Las compras simultáneas de 2 o 3 botellas de vino tinto son frecuentes, mientras que las compras de vino blanco suelen ser de una sola botella. El vino rosado es muy apreciado en las regiones francófonas. La repartición del consumo de vino por color ha permanecido muy estable durante largo tiempo. A partir de mediados de los años 90, el consumo de vino blanco ha crecido gracias a un aumento en las compras de este producto en las zonas neerlandófonas. Las ventas se distribuyen de la siguiente manera: 53% de tinto, 35% de blanco y 12% de rosado.

En general, el consumidor belga disfruta más de los vinos frescos, afrutados, fáciles de beber, con un ligero toque dulce y con la menor cantidad de sabor a madera posible. Esto es especialmente cierto entre los jóvenes y las mujeres. Todas las características anteriormente citadas pueden encontrarse en el vino rosado, entre otros, por lo que este tipo de vino se consume cada vez más entre la población juvenil y femenina.

Los vinos del así llamado “Nuevo Mundo” son cada vez más apreciados, en particular por los jóvenes, ya que estos vinos tienen una buena relación calidad/precio. Hay 3 marcas que representan el 40% de las ventas y la progresión de las 10 primeras marcas ha sido de un 66% en valor en 4 años. Además, los vinos de California ofrecen una imagen de mejor calidad debido a su elaboración más tradicional.

Por último, los vinos orgánicos o “bio” son cada vez más apreciados. Este tipo de vinos proviene fundamentalmente de Francia, si bien Italia, España y Portugal están cada vez más presentes en este sector. Actualmente este tipo de vinos suponen cerca del 10% de la cuota de mercado.

16.1.2. Los criterios de selección del consumidor belga

El vino aparece normalmente contenido en botellas de 75 centilitros (96% de las ventas en el sector de gama media y alta) pero se observa cada vez más un crecimiento de los denominados “bag-in-box”, especialmente los de 3 litros.

En el sector de las bebidas, el 47% de las decisiones se toman en el lugar de venta. La mayoría de los consumidores se declara sensible e influenciado por el etiquetado del vino a la hora de comprar. Sólo una pequeña parte de los consumidores (1 de cada 4) declara no darle ninguna importancia al etiquetado de la botella. Las mujeres reconocen una mayor influencia del diseño de las etiquetas que los hombres. En cuanto a la edad, los consumidores más jóvenes son los que se ven más influenciados por las etiquetas.

17. Canales de comercialización

Uno de los puntos en los que Bélgica difiere de sus países limítrofes es la importante participación del circuito tradicional (CHR¹⁰) en el volumen total de los vinos comercializados. Según GFK¹¹, el sector representa 25% del volumen de vino consumido en el mercado. A título de comparación, esta

10 CHR = bodeguillas (cavistes), hoteles, restaurantes.

11 Grupo GFK especializado en estudios de mercado en el mundo.

participación en el mercado alemán es del 5%, en el holandés del 8% , y en el británico del 16%. Un estudio realizado por Sopexa¹² en 2009 mostró que 28% de los restaurantes compraban directamente al vitivinicultor.

La mayor parte del vino a granel se vende off-trade, es decir, en supermercados y tiendas de alimentación general (72%). Dentro del canal HORECA, siguen destacándose las ventas a los restaurantes, aunque aquellas dirigidas a bares y cafeterías están en franco crecimiento. Esto se debe a que ofrecen precios menos elevados que los restaurantes, y los consumidores belgas son muy susceptibles a la relación calidad-precio.

En lo que respecta la distribución off-trade, se observa un dominio del mercado por parte del Grupo Carrefour (Supermercados Carrefour y GB), seguido a cierta distancia del grupo Delhaize (Supermercados Delhaize, AD Delhaize y Proxy Delhaize) y el grupo Colruyt. Un poco más alejado, pero con un importante crecimiento en los últimos años, se encuentran los supermercados Aldi.

18. Etiquetado y embalaje

La legislación belga en materia de etiquetado esta basada en las directivas europeas. En ese sentido, sería conveniente que el etiquetado se realizara en los 2 idiomas principales del país (flamenco y francés), o en su defecto en inglés, con el fin de facilitar la comprensión por parte del consumidor y de hacer el producto más atractivo de cara al posible comprador.

Normativa específica aplicable

- Reglamento [607/2009](#) por el que se establecen determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento [479/2008](#) en lo que atañe a las denominaciones de origen e indicaciones geográficas protegidas, a los términos tradicionales, al etiquetado y a la presentación de determinados productos vitivinícolas.
- Reglamento [753/2002](#) que fija determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento [1493/1999](#) en lo que respecta a la designación, denominación, presentación y protección de determinados productos vitivinícolas.

Para más información sobre las normativas europeas de etiquetado se recomienda ver la [Guía de Negocios](#) del mercado belga.

19. Transporte y principales accesos al mercado

Ver [Guía de Negocios](#) del mercado belga. Más información en el capítulo [28.1](#).

20. Zonas francas

Ver [Guía de Negocios](#) del mercado belga. Más información en el capítulo [28.1](#).

21. Ferias y eventos de promoción comercial

Existen varias alternativas para promocionar el vino en Bélgica, por ejemplo participando en ferias y salones especializados, en eventos de formación del consumidor (clubes de cata, clases sobre el

12 Sopexa, Grupo Marketing Internacional alimentario, vino y arte de vivir <http://www.sopexa.com>

vino), publicando artículos en revistas especializadas (por ej.: "[Vino Events](#) -en inglés- y "[In Vino Veritas](#)" -en francés-) o revistas culinarias etc, en jornadas puertas abiertas de los importadores o distribuidores y/o organizando degustaciones.

El salón MEGAVINO es el más importante evento del sector vitivinícola del Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo) que permite a los profesionales del vino y de las bebidas espirituosas reunirse y hacer descubrir a los visitantes no sólo los vinos de los países tradicionales sino también aquellos provenientes del "Nuevo Mundo" y de Europa oriental. Asimismo, los compradores belgas visitan con frecuencia los salones franceses tales como VINEXPO. Estos eventos son aprovechados para promover los vinos en el BENELUX en su conjunto.

MEGAVINO

Salon internacional destinado a los profesionales del sector y a los aficionados del vino.

Fecha: 19-21 de octubre 2018

Lugar: Brussels Expo (Place de la Belgique 1 - 1020 Bruxelles)

<http://www.megavino.be>

CONCOURS MONDIAL DE BRUXELLES

Creado en 1994, el Concurso Mundial de Bruselas se ha forjado una reputación internacional en el mundo de las competiciones de vinos y bebidas espirituosas.

Miembro fundador de la Federación Mundial de Grandes Concursos Internacionales, el Concurso Mundial de Bruselas se ha convertido en el más importante concurso internacional patrocinado por la "Office International de la Vigne et du Vin" y la "Union Internationale des Oenologues". Desde sus inicios, el Concurso es reconocido por la Unión Europea y controlado anualmente por el Ministerio de Asuntos Económicos de Bélgica.

Fecha: del 2 al 5 de mayo de 2019

Lugar: Aigle (Suiza)

Organizador: Concours Mondial de Bruxelles

<http://www.concoursmondial.be/es>

BIOVITIS

Salón de vinos orgánicos, biodinámicos y naturales.

Fecha: 1 y 2 de junio de 2019

<http://www.biovitis.be>

Otros eventos de promoción comercial

Cada año, la Embajada Argentina en Bélgica participa al Malbec World Day, organizado por Wines of Argentina. En 2015 y 2016, se organizaron eventos en la ciudad de Bruselas en los que participaron 10 importadores locales de vinos argentinos ofreciendo sus mejores Malbec. En 2017, la Embajada se asoció con la escuela de enología Interwine&Dine para proponer a sus alumnos una masterclass exclusiva sobre los Malbecs argentinos.

22. Federaciones y asociaciones sectoriales

En Bélgica existen numerosas asociaciones de aficionados y conocedores del vino que poseen cierta influencia entre los consumidores. La más importante es la **Vlaamse Wijnegilde**, que reúne en su página Web a otras cofradías, como la de Gante o la de Bruselas. Estas cofradías, organizan degustaciones, catas ciegas y viajes a países o regiones productoras de vino. Además, también editan pequeñas revistas trimestrales.

En la página web de los aficionados de los vinos y de las viñas ("Amateurs De Vins Et Vignes Des Regions Septentrionales") www.vignes.be se detalla información sobre los productores de vino en Bélgica, así como de los amantes del vino en general en este país.

COMEOS asbl

Federación belga de comercio y de servicios
Avenue Edmond Van Nieuwenhuyse 8 - 1160
Bruxelles
☎ +32-2-788.05.00 ☎ +32-2-788.05.01
✉ info@comeos.be
🌐 www.comeos.be

Vinum Et Spiritus Association Belgium asbl

Asociación belga de vinos y bebidas espirituosas
Rue de Livourne 13 bte 5, 1060 BRUXELLES
☎ + 32 2 537 00 51 ☎ + 32 2 537 81 56
✉ info@vinumetspiritus.be
🌐 <http://vinumetspiritus.be>
Sr Jacques Thienpont, Presidente
Sr Marc Tillon, Vice presidente

FEB (Federación de Empresas de Bélgica)

Rue Ravenstein 4 - 1000 Bruxelles
☎ +32 2 515 08 11 ☎ +32 2 515 09 15
✉ info@vbo-feb.be 🌐 www.feb.be

FEVIA

Federación de la Industria Alimentaria
Avenue des Arts 43 - 1040 Bruxelles
☎ +32 2/550.17.40 ☎ +32 2/550.17.59
✉ info@fevia.be ✉ info@food.be
🌐 www.fevia.be

23. Potenciales importadores

Se ha contactado telefónicamente a cada una de las empresas que figura a continuación.

La mayoría ya importan y/o distribuyen vinos argentinos.

Listado, no exhaustivo, por orden alfabético.

Ad Bibendum fine world wines

Alfajetlaan 2220 - 3800 Saint-Trond
☎ +32 11 26 27 00 ☎ +32 11 26 27 66
✉ info@adbibendum.be
🌐 www.adbibendum.net
Contactos:
Bjorn Monard ✉ Bjorn@adbibendum.be
Johan Monard ✉ Johan@adbibendum.be
Christy Verhoeven ✉ Christy@adbibendum.be

Stéphanie Onclin ✉ stephanie@adbibendum.be

Distribuidor de:

- Bodega Argento
- Bodega Escorihuela
- Bodega Ernesto Catena
- Bodega Puramun
- Bodega Viña Alicia
- Bodega Vistalba



ARGENTWINE

Contacto: Ignacio Inverso ☎ +32 474/72.17.43

✉ ignacio@argentwine.be

🌐 www.argentwine.be

Importador/distribuidor de:

- Bodega Antucura
- Bodega y Cavas de Weinert
- Bodega Caligiore
- Bodegas y Viñedos Crotta
- Bodega Del Rio Elorza
- Bodega Finca Primo Lucas
- Bodega FP
- Bodega Hubert Weber Wines
- Bodega Melipal
- Bodega Miras
- Bodega Patrilli

AUX SENS LARGES

Rue de Namur 156, 4280 Avin

☎ +32 19 69 60 51 ☎ +32 477 29 53 65

✉ sens.larges@skynet.be

🌐 www.auxsenslarges.be

Sr. Hughes Wautelet

23/01/2017

No dispone de capacidad para importar contenedores. Solo vende vinos franceses.

AWTC

☎ +32 475 29 94 05 ☎ +44 7823 33 22 04

🌐 www.awtc-group.com

Contacto: Raoul Bernard Beaumaine

✉ raoul@awtc-group.com

Representante de:

- Bodega Durigutti 🌐 www.durigutti.com
- Viña 1924 de Angeles
🌐 www.malbecdeangeles.com
- Finca Dinamia 🌐 www.fincadinamia.com

Conecta pequeños productores con tiendas especializadas.

AXYBEL N.V.

Beemdweg 1 - 2560 Nijlen (Kessel)

☎ +32/3/491.01.91 ☎ +32/3/489.27.65

Contacto: Sr. Wyllen

✉ axybel@axybel.be

🌐 www.axybel.be

Importador/distribuidor de:

- Bodega Escorihuela

- Bodega Flecha de los Andes

BAL & LOUIS MEEUS N.V.

Autolei 107 - 2160 Wommelgem

☎ +32/3/366 38 38 ☎ +32/3/366 36 00

✉ info@ballouismeeus.be

🌐 www.ballouismeeus.be

Contacto: Sr. William Mortelman

BELBEV (Belgian Beverages)

Hogenakkerhoekstraat 19, 9150 Kruibeke

☎ +32 3. 210 93 80

✉ info@belbev.be

🌐 www.belbev.be

Contacto: Danny van Hove, responsable de compras

☎ +32 3 210 93 83 ✉ danny.vanhove@belbev.be

Distribuidor en Bélgica de:

- Bodega Santa Ana

BIODYVINO

Schelselei 15C, 2630 Aartselaar

☎ +32 3.312 24 38 ☎ +32 3.312.59.14

✉ info@biodyvino.be

🌐 www.biodyvino.be

Contacto: David Barbé Co-founder / Sales & Account manager

☎ +32 486 11 09 85 ✉ david@biodyvino.be

Exclusivamente vinos orgánicos.

Distribuidor en Bélgica de:

- Bodega Chakana
- Bodega Jean Bousquet
- Bodega La Riojana

BRUNIN VINS

Grand Route 77, 7530 Gaurain- Ramecroix

☎ +32 489 20 20 20

✉ info@vinsbrunin.com

🌐 www.vinsbrunin.com

Contacto: Bernard Brunin/ Responsable compras

☎ +32 476 24 80 01 ✉

bernard@vinsbrunin.com

Distribuidor en Bélgica de:

- Bodega Monteviejo
- Bodega Septima



BUENOVINO

Meerbergen 7 - 2280 Grobbendonk

☎ +32 14 72 49 72 ☎ +32 486 300 607

✉ info@buenovino.be

🌐 www.buenovino.be

Contacto: Francis Bracke ☎ +32 486/30.06.07

Distribuidor en Bélgica de:

- Bodega Callia
- Bodega Catena Zapata
- Bodega Luigi Bosca
- Bodega Norton
- Bodega Salentein
- Bodega Septima

MAGNUS WIJNEN N.V.

Limburgstraat 49-53 - 2000 Antwerpen

☎ +32/3/237.87.67 ☎ +32/3/216.40.55

✉ info@magnuswijnen.be

🌐 www.magnuswijnen.be

Distribuidor en Bélgica de:

- Bodega Altos Las Hormigas
- Bodega Escorihuela
- Bodega Santa Rosa

Estos vinos son suficientes. Por el momento no hay interés por otras bodegas.

CAVES ST- AMAND

Gentbruggestraat, 169 - 9040 St-Amandsberg

☎ +32/9/228.27.92 ☎ +32/9/228.73.90

✉ info@cavesstamand.be

🌐 www.cavesstamand.be

Contacto: Morel Luc

Distribuidor en Bélgica de:

- Bodega Catena Zapata
- Bodega Escorihuela

CAVES WENGLER Châteaux et Domaines

2 rue Neuve – L-6581 Rosport - Luxembourg

☎ +352 73 03 73 ☎ +352 73 01 68

✉ info@wengler.lu 🌐 www.wengler.lu

Contacto: Sr. Wengler

Importador y distribuidor en Luxemburgo de:

- Terrazas de los Andes
- Masi – Tupungato

Posiblemente interesado en otras bodegas.

Consultar por mail.

COOREMAN N.V.

Vanden Eedenstraat 30 - 1702 Groot-Bijgaarden

☎ +32 2 466 72 17 ☎ +32 2 466 98 22

✉ info@cooreman.be

🌐 www.cooreman.be

Contacto: Hugo Cooreman

Aún no vende vinos argentinos.

COURTIERS VINICOLES

Sluisstraat 84-86 - 3590 Diepenbeek

☎ +32/11/23.06.10 ☎ +32/11/21.07.74

✉ info@courtiersvinicoles.be

🌐 www.courtiersvinicoles.be

Contacto: John Monard

Aún no vende vinos argentinos.

DE KOK (Wijnhandel)

Tramweglei 27 - 2500 Lier

☎ +32/3/480 85 95 ☎ +32/3/480 29 71

✉ info@wijnen-dekok.com

🌐 www.wijnen-dekok.com

Distribuidor de :

- Bodega Cabrini
- Bodega Catena Zapata
- Bodega Escorihuela

DE PALLET

Betekomssesteenweg 95, 3200 Aarschot

☎ +32 16 57 12 97

✉ info@depallet.be

🌐 www.depallet.be

Distribuidor en Bélgica de:

- Bodega Escorihuela
- Bodega Catena
- Bodega Otaviano

PAUL DE CLERCK N.V.

Burgemeester Vercruysselaan 14 - 8500 Kortrijk

☎ +32/56/35 65 11 ☎ +32/56/37 03 95

✉ info@wijnendeclerck.be

🌐 www.wijnendeclerck.be

Contacto Paul De Clerck

Distribuidor de:

- Bodega Fin del Mundo
- Bodega Norton



DE BRABANDERE N.V.

Ooigemstraat 19-21 8710 Wielsbeke

☎ +32/56/66 60 22 ☎ +32/56/66 59 04

✉ info@wijnhandeldebrabandere.be

🌐 www.wijnhandeldebrabandere.be

Contacto: Philippe LAMBRECHT

Distribuidor de:

- Bodega Monteviejo

DEWIT WINE & SPIRITS

Brusselsesteenweg 273 - 3090 Overijse

☎ +32 2 688.27.88 ☎ +32 2 687.44.19

✉ info@dewitwines.be

🌐 www.dewitwines.be

Contactos:

Sra. Krista Dewit ✉ krista.dewit@dewitwines.be

Sr. Rudi Kiermeer ✉ [rudi-](mailto:rudi-kiermeer@dewitwines.be)

kiermeer@dewitwines.be

Distribuidor de:

- Bodega Flichman
- Bodega Piedra Negra – Francois Lurton

CINOCO N.V.

Rue P. Van Humbeekstraat 5 - 1080 Bruxelles

☎ +32 2/410.47.47 ☎ +32 2/410.15.54

🌐 www.cinoco.com

Contacto: Sr. Jean Bouhon

✉ jean.bouhon@cinoco.com

Distribuidor de:

- Bodega Don Cristobal
- Bodega Salentein

CHACALLI FIJNE WIJNEN SOCIETY

Generaal Belliardstraat, 9/1 - 2000 Antwerpen

☎ +32 3 203.49.50 ☎ +32 3 203.49.59

✉ info@chacalliwines.com

🌐 www.chacalliwines.com

Contacto: Sr Vladimir Bratkowsky (junior)

(Sr. Michel De Locker, asistente)

✉ wladimir.jr@chacalliwines.com

Distribuidor en Bélgica de:

- Bodega Espiritu Criollo
- Bodega Trivento

Posiblemente interesado en bodegas. Consultar por mail.

CREACTIVENTURE sarl (LUX),

GUSTOWORLD (BE)

BE: Avenue de l'Energie 6 - 44+32 Ans (Alleur)

☎ +32 4 246.59.56 ☎ +32 4 246.59.30

LUX: Rue du Bois, 13 - 8019 Strassen

Grand-duché du Luxembourg

☎ +352 26 31 31 83 ☎ +352 26 31 39 63

✉ info@gustoworld.com

🌐 www.gustoworld.com

Contacto: Sr. Jean-Philippe Tytgadt

✉ jpt@gustoworld.com ☎ +32 499 525 484

Importador y Distribuidor de :

- Bodega Casa Montes
- Bodega Chacras
- Bodega Pablo Sanchez
- Boedga Renacer

CROMBE WINEHOUSE

Doenaertstraat 20 - 8510 Marke

☎ +32 56 21.19.87 ☎ +32 56 20.51.98

✉ info@crombewines.com

🌐 www.crombewines.com

Contacto: Sra. Dominique Crombé

Distribuidor de :

- Bodega Catena Zapata

Posiblemente interesado en bodegas. Consultar por mail.

DE CONINCK S.A.

Chée. de Bruxelles, 37 - 1410 Waterloo

☎ +32 2 353.07.65 ☎ +32 2 353.07.10

🌐 www.deconinckwine.com

✉ info@deconinckwine.com

Contacto: Sr Dirk Quisquater

Aún no vende vinos argentinos.

DE HEERLYCKHEID (WIJNHANDEL)

Pretoriastraat 28 - 2600 Berchem

☎ +32/3/235.84.94 ☎ +32/3/235.85.04

✉ info@heerlyckheid.be

🌐 www.heerlyckheid.be

Distribuidor de:

- Bodega El Esteco
- Bodega Toso
- Bodega Viña Cobos



DELTA FIJNE WIJNEN NV

Fort Sint-Donaas 2 - B-8340 Damme - Belgium

☎ +32 50 50 10 80 ☎ +32 50 50 10 70

🌐 www.dfw.be ✉ info@dfw.be

Contacto : Thomas De Fonseca, Emmanuel de Fonseca

Distribuidor de:

- Bodega Atamisque

Posiblemente interesado en bodegas. Consultar por mail.

DESPERT N.V.

Zagerijstraat 25, 2960 Sint-Job-in-'t-Goor

☎ +32 3 238.05.84 ☎ +32 3 237.51.13

✉ info@despert.be 🌐 www.despert.be

Contacto: Sr. Jacques Despert

Distribuidor de:

- Bodega Catena
- Bodega Norton

Posiblemente interesado en bodegas. Consultar por mail.

DISTILLERIE OTHON SCHMITT

44 A, route de Bettembourg - L-3333 Hellange

☎ +352 51 50 66 ☎ +352 51 50 60

✉ info@othon-schmitt.l

🌐 www.othon-schmitt.lu

Contacto: Sra. Anne Toussaint

Distribuidor de:

- Bodega Flichman

HASSELT MILLESIME

Ekkelgaarden 6a – 3500 Hasselt

🌐 www.hasseltmillesime.be

✉ info@hasseltmillesime.be

☎ +32 11/28.19.57

Contacto: Mirella Mikunda 📞 +32 498/93.33.07

✉ Mirella@hasseltmillesime.be

Distribuidor en Bélgica de :

- Bodega Luigi Bosca
- Bodega Trapiche

KAAPWIJN IMPORT DE LEEUW

Sint Servaesstraat 97 - 1910 Kampenhout

✉ info@kaapwijn.be 🌐 www.kaapwijn.be

☎ +32 16/65 90 76 ☎ +32 16/20 46 02

Contactos: Peter De Leeuw, Director

✉ peter@kaapwijn.be 📞 +32 475 66 77 05

Vicky Corbeels ✉ sales@kaapwijn.be

☎ +32 471/468 467

Representante de :

- Bodega Susana Balbo
- Bodega Viñas Cobos

Interés en ampliar la gama de sus vinos y está buscando nuevas bodegas. Importa dos contenedores por año de vinos de la Bodega Susana Balbo. Tiene como clientes unos 280 negocios que se dedican al vino y supermercados en el Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo).

MAENHOUT WIJNEN

Monnikunwerven 117 - 8000 Brugges

☎ +32/50/45.10.00 ☎ +32/50/+32.06.29

✉ stefaan@wijnenmaenhout.be

🌐 www.wijnenmaenhout.be

Contacto: Sr. Stefaan Maenhout

Distribuidor de:

- Bodega Catena Zapata
- Bodega Escorihuela
- Bodega El Esteco
- Bodega Santa Ana
- Bodega Rutini

MATTHYS WIJNIMPORT N.V.

Gistelsesteenweg 228 - B-8200 Brugge

☎ +32-50-386380

🌐 www.matthys-wines.be

Contacto: Frank Matthys 📞 +32 475/43.30.87

✉ frank@matthys-wines.be

Representante de :

- Bodega Cara Sur
- Bodega Familia Zuccardi

PERNOD RICARD BELGIUM SA

Chaussée de Charleroi 112 - B-1060 Brussels

☎ +32/2/663.62.62 ☎ +32/2/663.62.63

✉ prb@pernod-ricard-belgium.com

🌐 www.prb.be

Contacto: Frédérique Spenke, Marketing Director Assistant

✉ Frederique.Spenke@pernod-ricard.com

Denis Crevecoeur y Nicolas Van Dijk



Sr. Eric Lanin

Representante de:

- Bodega Etchart

**RODRIGO MARIANI WINE CONSULTING
SPRL**

Rue Commune 16 - 6210 - LES BONS VILLERS

Contacto: Rodrigo Mariani ☎ +32 494/27 76 03

Contacto : Rodrigo Mariani

✉ rmvins@gmail.com

Distribuidor de :

- Bodega Amalaya
- Bodega Antucura
- Bodega Bressia
- Bodega Chakana
- Bodega Del Rio Elorza
- Bodega Patitti

Siempre hay interés en recibir oferta argentina de otras bodegas.

SCHENK

Chaussée de Tervuren 375 - B - 1410 Waterloo

☎ +32 2 352 04 25 🌐 www.schenk.be

Contacto: Sylvie Lantain ☎ +32 478 97 40 82

☎ +32 2 351 12 48 ✉ sylvie.lantain@schenk.be

Distribuidor de :

- Bodega Viñalba
- Bodega Edmond de Rothschild

SOMMELIER WIJNIMPORT

Kerkstraat 6 - 1840 Londerzeel

☎ +32/52/303 404 ☎ +32/52/303 403

✉ info@sommelier.be

🌐 www.sommelier.be

Contacto: Evert Vermoesen

✉ evert.vermoesen@telenet.be

Distribuidor de:

- Bodega Luigi Bosca
- Bodega Trapiche

SOUTHSTORE bvba

Kleimoer 14 - 9030 Mariakerke

☎ +32 9/226 56 69

✉ info@chileboutique.be

🌐 www.chileboutique.be

Contacto: Sr. Koen Batsleer (habla español)

☎ +32 473/80.23.54

Importador de :

- Bodega Amalaya
- Bodega Chakana
- Bodega Colome
- Bodega Falasco
- Bodega Huarpe Wines
- Bodega Soluna
- Bodega Toso

TANGO VINO

Rue de Chine 39 – 4141 Louveigné

☎ +32 4 360 73 91 ☎ +32 4 360 73 93

✉ info@tangovino.com 🌐 www.tangovino.eu

Contacto: Benoît Pesesse

✉ benoit@tangovino.com

Importador y distribuidor de:

- Bodega Baudron
- Bodega Don Bosco
- Bodega Telteca

Interesado en recibir ofertas de otras bodegas argentinas.

UNIVERSAL WINE

Industriepark Noord 30 - 8730 Beernem

🌐 www.universalwine.be

✉ info@universalwine.be

Contactos: Kurt Dewaele ☎ +32 475 78 18 22

Samyn Kristof

Representante y distribuidor de:

- Bodega Andean Vineyards
- Bodega Callia Lunaris
- Bodega Escorihuela
- Bodega Santa Ana
- Bodega Tittarelli Wines

VAN HENDE N.V./S.A.

Provinciebaan 108 - 9890 Gavere - Dikkelvenne

☎ +32/9 362 94 95 ☎ +32/9 362 41 54

✉ vanhende@pandora.be

✉ info@vanhende.com

🌐 www.vanhende.com

Contactos: Sr. Christian Van Hende

Sra. Elke De Meulenaere

✉ elke.van.hende@pandora.be

✉ elke@vanhende.com

Distribuidor de :

- Bodega Domiciano

VANDEBUSSCHE WINES

Vlaanderenstraat 110, 9000 Gent

☎ +32 9 225 00 36

✉ info@vandenbussche-wines.be

🌐 www.vandenbussche-wines.be

Distribuidor en Bélgica de:

- Bodega Norton

VA.S.CO

Industrielaan 16-20 - 1740 Ternat

☎ +32 2 583 57.51 ☎ +32 2 581 06 11

🌐 www.vascogroup.com

✉ info@vascogroup.com

Contacto: Léon Cambier

✉ cambier.leon@vascogroup.com

Laurence Jacques, PR & Corporate Trade Marketing

✉ Jacques.Laurence@vascogroup.com

☎ +32 470 52 38 82

Distribuidor de:

- Bodega Caro
- Bodega Domaine Bousquet

VINIGROS SA

Deerlijksesteenweg 64 - 8530 Harelbeke

☎ +32 56/22.93.88 ☎ +32 56 22.94.44

✉ info@vinigros.be 🌐 www.vinigros.be

Contactos: Marc y Katrien Vandenberghe

Distribuidor de:

- Bodega Trapiche

WINE WORLD

Mechelsesteenweg 281 -2550 Kontich

☎ +32/03 458.34.39 ☎ +32/3/2+32 64 58

✉ info@wineworld.be 🌐 www.wineworld.be

Contacto: Brit Firemans

Distribuidor de :

- Bodega Lurton
- Bodega Norton
- Bodega Salentein
- Bodega Trapiche

Posiblemente interesados en productores argentinos / consultar por e-mail

El presente listado no es exhaustivo, se puede completar consultando en línea las bases de datos:

🌐 [Europages](#)

🌐 [Pages d'Or](#)

🌐 [Kompass](#)

24. Centrales de compras y cadenas de supermercados

Tener en consideración que los nombres de los contactos/compradores pueden haber cambiado en función de la política de cada empresa.

ALDI

Keerstraat 4 - B-9420 Erpe-Mere

☎ +32 53 82.72.75 ☎ +32 53 80.48.70

☎ +32 53 80.48.61

🌐 www.aldi.com ✉ ai.erpe-mere@aldi.be

Comprador de vinos: Dieter Moyaert

Vinos argentinos: Milonga Malbec

BLOC scr1

Rue d'Artois 4 - B-1000 Bruxelles

☎ +32 2 512 16 40 ☎ +32 2 511 22 89

✉ bloc@bloc.be

Compras bebidas: Sr. J.P. LECART

Aún no vende vinos argentinos

Alvo CVBA

Rijksweg 17 - 2880 Bornem

☎ +32 3/890.65.30

🌐 <http://www.alvo.be> ✉ info@alvo.be

Comprador de vinos: Etienne Vanbosseghem

✉ e.vanbosseghem@alvo.be

Compra sus vinos en Retail Partners Colruyt

CACTUS S.A.

Route d'Arlon B.P. 36 - L-8005 Bertrange - Luxembourg

☎ +352 31.03.71

Central de compras:

☎ +352 39.71.211 ☎ +352 31.88.47

✉ paul.lang@cactus.lu 🌐 <http://www.cactus.lu>



Vinoteca más importante de Luxemburgo

CARREFOUR BELGIUM

Av. Des Olympiades, 20 - 1140 Bruxelles

☎ +32 2 729 21.11 ☎ +32 2 729.17.96

🌐 www.carrefourbelgium.be

Comprador de vinos: Francis Lermينياux

✉ francis.lermينياux@carrefour.com

Vinos argentinos: Trapiche y Etchart

CHAMPION GROUPES MESTDAGH S.A.

Rue du Colombier 9 - B-6041 GOSSELIES

☎ +32 71 25.72.11 ☎ +32 71 35.73.19

✉ mestdagh@mestdagh.be

🌐 www.mestdagh.be

Comprador de vinos: Sr Eric Mestdagh

✉ mestdagh@mestdagh.be

Vinos argentinos: Trapiche, Etchart, Condor Peak, Alain PARDOMS, Category Manager Vinos Bousquet, Chakana, Edmond de Rothschild, La Finca

COLRUYT N.V.

Edingensesteenweg 196 - B-1500 Halle

☎ +32 2 360.10.40 ☎ +32 2 360.02.07

🌐 www.colruyt.be

Compradores de vinos:

Patrick Andriessen ☎ +32 2 363 51 11

☎ +32 2 360 02 07

✉ patrick.andriessen@colruyt.be

Eric Van Rysselberghe

✉ eric.vanrysselberghe@colruyt.be

Rohan Jordan ✉ rohan.jordan@colruyt.be

Olivier Tournet ✉ olivier.tournet@colruyt.be

Freddy STEENS ✉ freddy.steens@colruyt.be

Vinos argentinos: Michel Torino, Catena, Escorihuela, Atamisque, Bodega Chieco

Sección Retail Partners de Colruyt (proveedor de Alvo, Spar y Mini Market)

De Regenboog 8 - 2800 Mechelen

✉ info@retailpartnerscolruytgroup.be

☎ +32 2 583 11 11 ☎ +32 2 583 11 07

Comprador de vinos: Johan Tondeur

✉ johan.tondeur@sparretail.be

CORA S.A.

Zoning Industriel - 4e. Rue - B-6040 Jumet

☎ +32 71 25 88 83

Centro de Compras: ☎ +32 71 34 95 +32

☎ +32 71 25 88 49 - 25 88 20

🌐 www.cora.be

Comprador de vinos: Alain Renier

☎ +32 71 46.89.14

☎ +32 71 45.16.06

✉ arenier@cora.be

Vinos argentinos: Viñalba

DELHAIZE

Broekooi 210 - 1731 Zellik

☎ +32 2 412.21.11 🌐 www.delhaize.be

🌐 <http://www.delhaizewineworld.com>

Compradores de vinos:

☎ +32 2 464 88 25 ☎ +32 2 464 88 08

✉ apardoms@delhaize.be

Jérôme Lachaert ✉ jlachaert@delhaize.be

Vinos argentinos: Fuzion Wines, Zuccardi, Clos de los Siete, Santa Julia, Terrazas de los Andes, Trivento

I.T.M. Belgium s.a. (Groupement des Mousquetaires)

Rue du Bosquet 4- B-1348 Louvain-La-Neuve

☎ +32 10 47.17.00 ☎ +32 10 47.17.50

✉ itm.belgium@skynet.be

🌐 www.intermarche.be

Director de Compras: Christophe Denis

Aún no vende vinos argentinos

LIDL Belgium Gmb & Co. KG

Krijgslaan 181 - B-9000 Gent

☎ +32 9 243.74.00 ☎ +32 9 243.74.01

🌐 www.lidl-shop.be

Comprador de vinos: Pieterjan Rynwalt

✉ pieterjan.rynwalt@lidl.be

Comprador todos los productos: Sra. Valérie Crombez

✉ inkoop@lidl.be

Vino argentino: Finca La Anita



MAKRO

makro Cash & Carry Belgium
Bisschoppenhoflaan, 643 – 2100 antwerpen-
deurne

☎ +32 3 +328.90.00 ☎ +32 3 +328.90.30

🌐 www.makro.be

Comprador de vinos: Sr. Bert Van Dyck

Category Manager Wines & Spirits

☎ +32 3 328 93 57 ☎ +32 3 328 93 10

☎ +32 3 +328.93.42 (directo)

☎ +32 (0)473 79 79 13

✉ bert.van.dyck@makro.be

Vinos argentinos que venden: Angaro Tempranillo

MATCH S.A./NV

Route de Gosselies 408 - B-6220 Wangenies

☎ +32 71 82 42 21 ☎ +32 71 82 43 80

Director de Compras: Sr Alain Purnode

Provera Belux (Loceda Belux)

Avenue Jean Mermoz 22 – 6041 Gosselies

☎ +32 71 34 95 30 ☎ +32 71 34 95 75

Contacto: Frédérique Roulin Comprador para
todos los productos:

✉ froulin@provera.be

ROB

Boulevard Woluwe 28 - 1150 Bruxelles

☎ +32 2 771 20 60 ☎ +32 2 772 89 06

🌐 www.rob-brussels.be

Contactos:

Philippe Boissette, Director de compras

✉ philippe.boissette@rob-brussels.be

Jéréemie Claes, comprador de vinos

✉ jeremie.claes@rob-brussels.be

☎ +32 2 761 01 66

Vinos argentinos: Bodega Renacer

25. Empresas que organizan eventos, catas de vino

Listado no exhaustivo.

VINOPRES

Rue de Mérode 60 - B-1060 Bruxelles

☎ +32 2 533.27.60 ☎ +32 2 533.27.61

✉ vino@vinopres.com

🌐 www.vinopres.com

Contacto: Baudouin Havaux

✉ havaux.b@vinopres.com

INTERWINE&DINE

Avenue Emile De Beco, 2, 1050 Bruxelles

☎ +32 477 06 25 81

✉ iwd@interwd.be

🌐 www.interwd.be

Contacto: Fabrizio Bucella

✉ fabrizio.bucella@interwd.be

KonsulTra BVBA

Heuvel 109 - B-9+320 Erembodegem

☎ +32 468 17 28 46

✉ info@konsultra.be

🌐 www.konsultra.be

Contacto: Kris Van den Broeck

✉ kris@travel360.be

ERIC BOSCHMAN

☎ +32 495 24 24 99

✉ ejboschman@gmail.com

🌐 www.ericboschman.com

Contacto: Maria Papadopoulos

✉ papadopoulosmaria@outlook.com

26. Prensa especializada

Listado no exhaustivo.

AMBIANCE Culinaire (Gastronomía, Vinos y Turismo) (FR/NL)

Keetberglaan 1b – 9120 Melsele

☎ +32 3 369 25 26

Jefe Redactor : Wout Bru y Sandrine Mossiat

✉ info@ambiance.be

🌐 www.ambiance.be

- Periodicidad :Mensual
- Fecha de creación:1986
- Publicación: 37.973

Rue Colonel Bourg 105 A, 1140 Bruxelles

☎ +32 2 644 22 52 ☎ +32 2 646 12 71

🌐 www.horecamagazine.be

✉ redactie@horecamagazine.be

f.rombouts@horecamagazine.be

Horeca Magazine:

- Tirada: 15.000, para los 15.000 profesionales del sector horeca en Bélgica
- Más de 100.000 lectores

Distribution d'aujourd'hui

Rue Marianne 34 - 1180 Bruxelles

☎ +32 2 345 99 23

☎ +32 2 346 02 03

✉ info@cbd-bcd.be 🌐 www.cbd-bcd.be

In Vino Veritas

Dieweg 294, 1180 Bruxelles

☎ +32 475 31 00 81

✉ info@invinoveritas.be 🌐 www.invinoveritas.be

Revista bilingüe online sobre vinos.

Gondola Magazine (FR - NL)

Excelsiorlaan,85 - B-1930 Zaventem (Brussels)

☎ +32 (02) 616 0000 ☎ +32 (02) 616 0099

✉ info@gondola.be 🌐 www.gondola.be

Contacto: Sr. Florent Alexandre

Revista tirada a 12.000 ejemplares por mes, destinada exclusivamente a los profesionales del sector de la gran distribución (penetración 98%)

Vino! Magazine

Contacto: Marc Vanel, redactor

✉ marc@piezo.be 🌐 www.vinomagazine.be

Anexo sobre vino del periódico La Libre Belgique, en francés y en flamenco.

Horeca Magazine / Cook Magazine (FR/NL)

Redactor Jefe: Frans Rombouts

Weekend Knack Magazine (NL)

Sr. Herwig Van Hove

L. Schmidtlaan 97 - 1040 Bruxelles

🌐 <http://weekend.knack.be/lifestyle/culinair>

27. Enfoque recomendado a las empresas argentinas

El mercado belga es una plaza muy exigente en materia de calidad del producto y competitividad de precios. El alto nivel de vida de su población (en particular en la Región de Flandes) y su importante poder adquisitivo hace del consumidor belga un comprador muy exigente, no sólo en cuanto a la calidad del producto sino también a su envasado, presentación, etc.

La competencia en el mercado local es feroz y las plazas vacantes son pocas y difíciles de tomar, en particular por la fuerte presencia de los vinos franceses y españoles. No obstante, la apertura y la curiosidad de los compradores belgas son factores favorables. En ese sentido, el mercado está abierto al desarrollo de productos innovadores, pero para ello resulta necesario sensibilizar a los consumidores, bien sea a través de campañas, demostraciones y/o precios de lanzamiento del producto.

De acuerdo a lo manifestado por los importadores contactados, los vinos argentinos se venden bien y su consumo está en aumento. Dentro de la gama de vinos del “Nuevo Mundo” o “Exóticos”, los vinos argentinos representan entre un 10 y un 12% de las ventas, vendiéndose más en Flandes y un poco menos en Bruselas. En la región de Valonia, en cambio, predominan los vinos franceses.

Hace poco más de cinco años, cuando los vinos del “Nuevo Mundo” ganaron espacio en el mercado local, Argentina quedó rezagada. En este segmento la competencia chilena es fuerte. Se nota que han realizado una mayor “inversión” pública y privada en materia de difusión y que la misma se ha sostenido en el tiempo. Es por esta razón que en las góndolas de los supermercados belgas se constata una mayor presencia de vinos chilenos, tanto en cantidad de botellas como de marcas. Asimismo, Chile cuenta con un acuerdo de libre comercio, lo que lo exime de pagar aranceles. No obstante, los vinos argentinos vienen ganando terreno. Si analizamos nuestros productos a la luz de la ecuación calidad/precio, son difíciles de equiparar.

A las bodegas se les recomienda sobre todo estar presentes físicamente en los mercados, multiplicando su presencia a través de participaciones en ferias, eventos culturales en los que se puedan ofrecer vinos argentinos, organizar degustaciones/catas privadas. También es útil designar un representante que pueda conectarlos con los canales de distribución, supermercados/mayoristas y que pueda entablar contactos y mantener de forma intensiva esos contactos con potenciales socios. Una fórmula deseable sería repetir estas experiencias no sólo en Bruselas sino también en las regiones, y que éstas tengan una adecuada difusión.

Las ferias siguen siendo un lugar importante para los encuentros, en particular en el sector de la hotelería, restaurantes y cafeterías (sector Horeca). Su participación en la distribución de vino en Bélgica es del 25%, mientras que el resto queda en manos de los supermercados. Participar en estas ferias resulta fundamental para la promoción de nuestros vinos.

Otro factor a tener en cuenta a la hora de promocionar los vinos es que los belgas muestran un gran interés por los consejos publicados en la prensa. La prensa belga dedica un lugar considerable al vino y a la gastronomía, por lo que los operadores locales de vino son cada vez más proclives a realizar operaciones de promoción. Al igual que en muchos otros mercados, la estrategia de prensa es indisoluble de la estrategia de imagen y de promoción de la marca. Tampoco debería descartarse la promoción en escuelas de hotelería pues en Bélgica existen varias y de excelente calidad. El hecho de dar a conocer los vinos de nuestro país a sus alumnos es otra estrategia que

puede resultar benéfica en el largo plazo.

También se recomienda establecer una estrategia adecuada de precios, aprovechar el turismo estacional en Argentina para publicitar la calidad de nuestros vinos con una clara unión con la cocina argentina, promover las recomendaciones a través de los críticos y aumentar las promociones en los puntos de venta, algo a lo que los belgas son muy aficionados.

Por su parte, la Embajada Argentina estará siempre presente apoyando la realización de eventos para posibilitar la exhibición de nuestros productos. Esa presencia, que debería ser complementaria a la realización de degustaciones privadas destinadas exclusivamente al sector profesional y prensa, y la participación en ferias como “Megavino”, son costos que vale la pena asumir.

En cuanto a las cuestiones más prácticas, los potenciales importadores locales contactados sugirieron el envío de una presentación de la bodega, detallando la oferta exportable con las características del vino, especificaciones técnicas, fecha de entrega, volumen mínimo de exportación, etc. Cabe destacar que las empresas belgas aprecian el envío de muestras para testear el producto y poder hacerse una opinión sobre el mismo. También precisaron la necesidad de modernizar los packagings, en particular para el mercado flamenco, sensible al diseño innovador y abierto a los vinos del “Nuevo Mundo”, mientras que el mercado francófono sigue apreciando las etiquetas tradicionales.

Para concluir, es claro que la ampliación de la presencia de los vinos argentinos en el mercado belga no es tarea fácil: se trata de un mercado altamente competitivo y en cierta medida saturado. El desarrollo del producto debe corresponderse con una estrategia de presencia constante y perseverante, y la detección de nichos (como el de los vinos orgánicos o los vinos rosados) con posibilidades de crecimiento.

Otro aspecto a considerar es que Bélgica puede servir perfectamente como puerta de entrada de los vinos argentinos a la UE, especialmente luego del Brexit. En ese caso, las ventas al Reino Unido que hoy tienen como destino final la Europa continental podrían ser introducidas directamente al territorio de la UE vía el puerto de Amberes, segundo puerto de Europa y cuarto puerto del mundo respecto del tráfico de contenedores gestionado. En ese sentido, si bien Bélgica es un mercado pequeño, no debe menospreciarse el rol que puede cumplir como puerto de entrada de nuestros productos al mercado de la UE en su conjunto.

28. Anexo

28.1. Guía de negocios

La Guía de Negocios es un informe completo de la situación económica de Bélgica, e incluye detalles sobre su organización político-administrativa, coyuntura económica de los últimos años, evolución del comercio exterior, relaciones comerciales entre Bélgica y la Argentina, sistema de promoción de ventas, estándares de calidad, requisitos generales de embalado, aranceles y otros datos que pueden resultar útiles a la hora de realizar viajes de negocios a Bélgica.

La última versión de dicha Guía se encuentra disponible en el sistema [Argentina Trade Net \(ATNet\)](#), aunque es necesario suscribirse —en forma gratuita— a fin de obtener una copia. También se encuentra disponible en la [página web de la Embajada](#), desde donde se puede descargar libremente sin que haga falta registrarse.