

Informe: **COMPLEJO  
VITIVINÍCOLA**

Marzo de 2023





**INFORME DE MERCADO POSICIONES ARANCELARIAS:**

**2204.21.00.00:** Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol: En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros.

**Fecha de elaboración del perfil de mercado:** Febrero 2023

## 1. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

### Consumo de vino:

El consumo del vino en Colombia ha incrementado desde el año 2020, donde el consumo promedio de un colombiano era de 0.7 litros al año y para el año 2022 fue de 0,9 litros. Cabe destacar que dentro de las variedades de vinos más demandados se encuentra en primer lugar el vino tinto (62%), seguido por el vino blanco (18%), espumosos (11%) y rosados un (7%), siendo Bogotá la zona donde más se consume vino, ya que la ciudad consume el 37% del vino que ingresa al país.



Fuente: Dislicores, Nielsen, Diario La República

De acuerdo con el informe de la consultora Nielsen, el mercado de los vinos en Colombia ocupa la segunda posición en el ranking de ventas de bebidas alcohólicas (canal retail, físico y virtual) con una importancia del 14.2%, después de la cerveza, que ocupa el primer lugar.

### Consumo de bebidas sustitutas (las demás bebidas alcohólicas):

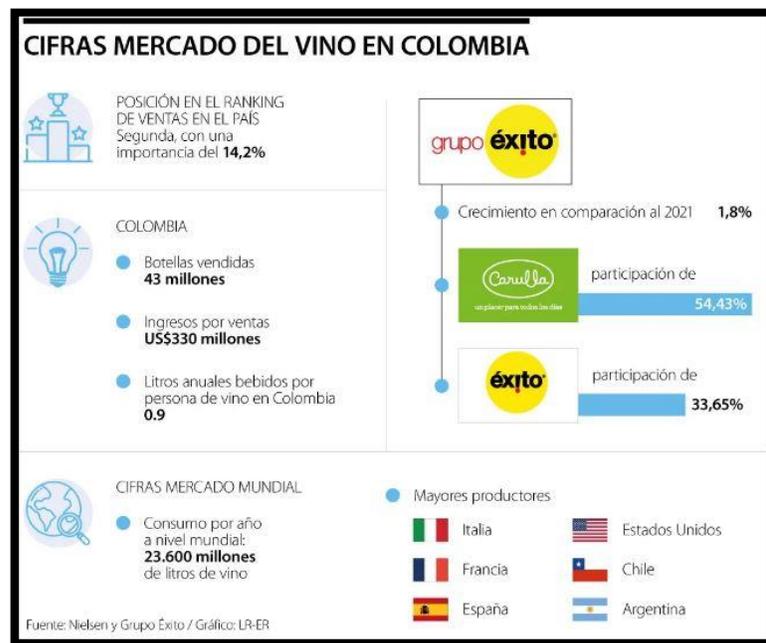
Para el año 2019 los colombianos consumieron 1.760,9 millones de litros de alcohol y para el año 2020 el consumo fue de 1.852 millones de litros, de acuerdo al informe realizado por Euromonitor. Adicionalmente, la industria de bebidas alcohólicas, a través de la venta en supermercados, creció un 5.2% en el 2020, en términos de volumen respecto al año anterior. Eso significa que el consumo per cápita de bebidas alcohólicas llegó a los 36.4 litros. Por su parte, esta cifra, en términos de dinero supone unos 16,2 billones de pesos colombianos en total.

Este aumento en el consumo fue debido a las restricciones y cuarentenas en el año

2020. Además cayeron las ventas en el canal de restaurantes, hoteles y locales, pero aumentaron las ventas por el canal retail y online (para consumo en el hogar).

**Descripción del mercado:**

Al año en Colombia se venden alrededor de 43 millones de botellas de vino, que representan US\$330 millones. Según este informe, de cada \$100 que se venden en vinos en supermercados en Colombia, \$50,5 son vendidos por Grupo Éxito. Esto lo convierte en el mayor vendedor de vino en Colombia. Dentro del Grupo Éxito, Carulla (supermercado que pertenece al grupo), ocupa el primer lugar en ventas, con una participación de 30,3 % y 520.000 transacciones al año.



Dentro de los países líderes en ventas de vino en Colombia, se encuentran Chile, Argentina, España y Francia vendiendo el 80% de los vinos en el país.

Otro dato relevante es el tipo de cepas que más demandan los colombianos, dentro de las cuales encontramos en los primeros lugares el Cabernet sauvignon, Tempranillo, Merlot, Chardonnay, Malbec. (Ver gráfico)



Fuente: Diario La República

## 2. ACCESO AL MERCADO

### 2.1 TRATAMIENTO ARANCELARIO, DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO GRAVAMEN E IMPUESTOS LOCALES:

Nomenclatura Nandina	Descripción	Gravamen para Argentina	IVA
2204.21.00.00	Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol: En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros.	0%	Mosto 19% Vino 5%

**NOTA:**

A partir del 19 de diciembre 2016 entró a regir la "ley de los licores" (Ley 1816 de 2016) en Colombia, por la cual se modifica el impuesto al consumo de licores, vinos, aperitivos y similares en el país.

De acuerdo con esta ley, el impuesto para vinos se calcula de la siguiente manera: \$150

pesos, por cada grado de alcohol por cada unidad de 750 centímetros cúbicos o su equivalente, más 20% sobre el precio de venta al público, antes de impuestos y/o participación (ad valorem).

## 2.2 DESCRIPCIONES MÍNIMAS (ETIQUETADO)

### Descripción mínima, Capítulo 22

- ✓ **Producto:** Ejemplo: agua, vino, vinagre, alcohol etílico, etc.
- ✓ **Origen:** Ejemplo: caña de azúcar, uva, cereales, etc.
- ✓ **Proceso de obtención:** Ejemplo: depuración, fermentación, destilación, etc.
- ✓ **Porcentaje de alcohol:** Aplica únicamente para los productos que contienen alcohol Ejemplo: 6%, 11.5%, etc.
- ✓ **Tiempo de añejamiento:** Si aplica. Ejemplo: 3 años, 12 años, etc.
- ✓ **Forma de presentación:** Ejemplo: botella, tetrapack, bolsa, a granel, etc., indicando su contenido en volumen.
- ✓ **Marca:** Si tiene

## 3. DOCUMENTACIÓN EXIGIDA POR LA ADUANA LOCAL PARA EL INGRESO DE LA MERCADERÍA

### 3.1 ¿CÓMO IMPORTAR EN COLOMBIA? DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

El siguiente link del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia le será bastante útil para conocer el paso a paso del proceso de importación en Colombia:

<https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/como-importar-a-colombia>

### 3.2 DOCUMENTOS SOPORTE PARA LA IMPORTACIÓN

- Registro Sanitario. Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)
- Visto Bueno. Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)

### 3.3 ORGANISMOS INTERVINIENTES

- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)  
<https://www.dian.gov.co>
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo  
<http://www.mincit.gov.co/>
- Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)  
<https://www.invima.gov.co/>

### 4. ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIONES ÚLTIMOS 3 AÑOS

**Tabla 1.** Evolución de las Importaciones a Colombia de:

**2204.21.00.00:** “Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol: En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros”

País Origen	2020	2021	2022
CHILE	\$ 30.837.508	\$ 32.248.583	\$ 40.089.011
<b>ARGENTINA</b>	<b>\$ 12.110.511</b>	<b>\$ 11.483.164</b>	<b>\$ 17.846.828</b>
ESPAÑA	\$ 8.732.833	\$ 12.301.397	\$ 17.172.490
ITALIA	\$ 2.783.794	\$ 3.656.052	\$ 5.837.746
FRANCIA	\$ 1.924.673	\$ 1.971.209	\$ 2.797.326
PORTUGAL	\$ 1.508.502	\$ 1.131.973	\$ 2.998.600
ESTADOS UNIDOS	\$ 1.382.702	\$ 1.669.764	\$ 1.519.056
Los Demas	\$ 62.980	\$ 125.021	\$ 216.810
URUGUAY	\$ 82.731	\$ 116.954	\$ 170.877
ALEMANIA	\$ 85.682	\$ 220.471	\$ 58.523
AUSTRALIA	\$ 121.052	\$ 132.111	\$ 102.303

**Fuente:** Sicex

## 5. PRECIOS DEL MECADO

En los siguientes links podrá encontrar precios de referencia de algunos de los mayores puntos de venta vinos en el país. Tener en cuenta que todos los valores se encuentran en pesos colombianos:

- Éxito: <https://www.exito.com/vinos? q=vinos&map=ft>
- Carulla: <https://www.carulla.com/vino? q=vino&map=ft>
- Jumbo: <https://www.tiendasjumbo.co/vinos? q=vinos&map=ft>
- Dislicores: <https://www.dislicores.com/vinos>

## 6. CANALES DE DISTRIBUCIÓN TRADICIONALES

El vino en Colombia se distribuye en unos puntos de venta muy específicos. Aproximadamente el 80% de la distribución de vino en Colombia se realiza en los hipermercados y supermercados, mientras que el 20% restante se lleva a cabo en las tiendas delicatessen y licorerías. Hay un pequeño porcentaje residual que se vende en las tiendas de barrio de las grandes ciudades y los pueblos, pero el volumen de ventas en estos establecimientos es realmente pequeño. Además, se debe considerar como canal de distribución del vino el canal HORECA, es decir, el consumo realizado en hoteles y restaurantes colombianos, así como en los clubs sociales, ya que una gran mayoría de los vinos de calidad son consumidos en estos establecimientos.

Los canales de distribución del vino en Colombia han sufrido un cambio importante en los últimos años. Hasta hace unos años, las grandes cadenas de distribución colombianas compraban el vino a distribuidores-importadores que importaban el producto desde otros países. Sin embargo, actualmente la mayoría de las cadenas de supermercados importan directamente el producto del fabricante, eliminando de esta forma la figura del mayorista-importador en la cadena de distribución.

## 7. CANALES E COMMERCE

El sector vitivinícola suele caracterizarse por ser muy tradicional. Pero en los últimos años, especialmente desde el inicio de la pandemia del Covid 19, no solo se incrementó el consumo de vino en Colombia, sino que lo hizo también la venta a través de canales digitales, debido al confinamiento. Para el 2020 la participación de los canales digitales en las ventas de vino, había duplicado la del año anterior pasando de 7% a 14%.

En la actualidad este tipo de canales toman cada vez más fuerza y resulta imperativo para las empresas fortalecer sus páginas web e incluso sus redes sociales, que se han convertido en un canal de ventas importante para las bebidas alcohólicas, entre ellas el vino.

Por ejemplo, Dislicores, uno de los principales importadores y distribuidores de vino en Colombia, le está apostando a la transformación digital, y por eso, durante el año 2022 hicieron el lanzamiento de sus estrategias de e-commerce enfocadas a la automatización de sus procesos internos y el lanzamiento de una aplicación B2C dirigida específicamente al consumidor final para que acceda a sus productos a través de esta app y con esto convertirse, según ellos, en el “Amazon de los licores”.

La propuesta que ellos hacen con esta aplicación móvil, está enfocada no solamente en ofrecer un servicio ágil, sino en una experiencia donde los consumidores puedan armar un producto, recibir asesoría en línea particular y diferente de acuerdo con cada usuario.

A continuación, se comparten los links de las principales tiendas online especializadas en vino en Colombia, de acuerdo con la experiencia de compra, variedad de productos, servicio al cliente, cobertura, precios y cumplimiento de la oferta de valor:

- **Novili:** [novili.com.co](http://novili.com.co)
- **Dislicores:** [www.dislicoresstore.com](http://www.dislicoresstore.com)
- **Buen Vivir:** [www.buenvivir.com.co](http://www.buenvivir.com.co)
- **Vinos y Licores:** [www.vinosylicos.com.co](http://www.vinosylicos.com.co)
- **Vinos el kiosco:** <https://www.vinoselkiosco.com/>
- **La cava de vino:** <https://www.lacavadevino.com/>
- **Cava:** <https://www.cava.com.co/>
- **Vinos del río:** <https://www.vinosdelrio.com/>
- **Kava terroir:** <https://www.kavaterroir.com/>
- **Jumbo:** <https://www.tiendasjumbo.co/>

Adicional a las páginas web previamente mencionadas, se debe destacar como canal de ventas e-commerce a la aplicación de delivery RAPPÍ, en la cual se pueden encontrar y pedir vinos de diferentes tiendas y supermercados.

- **Rappi:** [www.rappi.com.co](http://www.rappi.com.co)

## 8. ESTADÍSTICAS DE PRODUCCIÓN LOCAL

En Colombia la producción de vinos se dificulta por las características climáticas y de humedad del territorio. Sin embargo, algunas regiones del país tienen las condiciones adecuadas (altitud y clima) que hacen factible su fabricación. Por ejemplo, Boyacá, Valle del Cauca y Antioquia, cuentan con las características óptimas para este tipo de siembras.

Al ser tan reducida la tierra con las características apropiadas, los niveles de producción son muy bajos, igualmente obtener los insumos para los cultivos es complicado y tiene un alto costo. Lo que obliga a algunos de los viñedos colombianos a importar el mosto de uva para cumplir sus compromisos.

De igual manera, al encontrar estos terrenos y las cepas adecuadas para su siembra se requiere además investigación y desarrollo y esto puede llevar varios años, sumado a la falta de profesionales en enología para mantener los procesos de calidad, siendo este uno de las grandes limitantes en la producción.

En promedio un viñedo en Colombia como Umaña Dajud, que solo fabrica botellas para el consumo interno dentro de su bodega, produce entre 1.000 y 2.000 botellas al año. Estas botellas están destinadas para aquellas personas que adquieran algunos de los planes que la bodega tiene, en los que realizan visitas guiadas al viñedo y enseñan la cultura del vino a sus visitantes.

Con respecto a la producción total nacional, no se tienen datos recientes, sin embargo, se conoce que para el año 2016 la producción nacional sobrepasaba los 20 millones de litros, que se quedan en el consumo interno y claramente no son suficientes para satisfacer la demanda local, lo que obliga la importación de vinos de países como Chile, Argentina, España, Francia y Portugal, entre otros.



## 9. FERIAS DEL SECTOR

- **Expovinos:** Es la feria de vinos más importante en Latinoamérica dirigida al consumidor que conoce de vinos. Es un espacio de charlas donde participan expertos de distintos países del mundo, donde se pueden realizar catas y conocer más de la cultura vitivinícola. Además, cuenta con espacios gastronómicos y música en vivo.

En versiones anteriores ha llegado a contar con 35.000 visitantes y se realiza de manera presencial en el recinto ferial Corferias en Bogotá y en los últimos años también se ha venido realizando en la ciudad de Medellín.

En el 2023 se realizará en Bogotá del 5 al 10 de agosto y en Medellín del 17 al 20 del mismo mes.

- **Expodrinks:** Es la feria que permite a los visitantes conocer más acerca de la cultura del buen beber y su maridaje. Además, es el espacio indicado para aprender de expertos nacionales e internacionales, sobre la variedad de bebidas que ofrece el mercado.

Los visitantes tienen la oportunidad de participar en catas especializadas, talleres y disfrutar de buena música.

El espacio perfecto para disfrutar del vino, el whisky, la cerveza y bebidas premium es Expodrinks, que en su edición del 2023 se realizará del 21 al 24 de septiembre en la ciudad de Barranquilla.

## 10. NUEVAS FORMAS DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN QUE HAYAN SURGIDO O ESTÉN SURGIENDO

Las cuarentenas establecidas por el Gobierno Nacional como consecuencia de la pandemia del COVID 19, obligaron a las empresas a generar nuevas dinámicas de promoción que permitieran que los consumidores adquirieran sus productos desde casa, y así lo entendió ASOVINOS (asociación gremial de productores, importadores, distribuidores y comercializadores de vino), que se valió de sus redes sociales para conectar con el mercado.

Durante los días de confinamiento, ASOVINOS realizó concursos a través de su cuenta de Instagram, en donde entregaban cenas dobles acompañadas de una botella de vino a 5 ganadores en las principales ciudades de Colombia; el objetivo de este tipo de concursos fue la reactivación del canal online. Además, asociados como Novili, Dislicores y Almacenes Éxito, entre otros, hicieron catas virtuales con los consumidores y jornadas virtuales en las que presentaban sus productos y los maridaban. Lo anterior promovía el consumo y enseñaba la cultura del vino a los colombianos.

A pesar de que el mundo de poco fue volviendo a la normalidad, este tipo de dinámicas se

han seguido replicando ya que se comprobó la efectividad de utilizar las redes sociales como canal para llegar al público y lo receptivo que este resultó a estas nuevas formas de promoción; además de permitir conectar con personas que se encontraban en diferentes lugares y no tener limitantes de aforo o las complejidades logísticas que los eventos presenciales requieren.

## 11. LISTADO DE IMPORTADORES

Archivo de Excel anexo

## 12. PRINCIPALES PUERTOS DE INGRESO, SEGÚN VOLUMEN

**Tabla 2.** Ingreso de mercancía por aduana (puerto o aeropuerto)- (año 2022 -

**2204.21.00.00:** “Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol: En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros”

Aduana	TOTAL Peso Neto (Ton)
BOGOTA	8.473
ADUANAS DE MEDELLIN	7.300
ESPECIAL DE CARTAGENA	5.053
BUENAVENTURA	4.502
ADUANAS DE CALI	1.400
ADUANAS DE BARRANQUILLA	678
NO DISPONIBLE	357
SANTA MARTA	9
<b>TOTAL</b>	<b>27.772</b>

Cabe aclarar que las aduanas de Bogotá, Medellín y Cali corresponden a embarques que llegaron al país por vía aérea y las aduanas de Cartagena y Buenaventura corresponden a embarques marítimos.



<https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet>