

VITIVINÍCOLA :: MÁS SOFISTICADOS

Consumo per cápita de vino en un litro

MERCADO DE VINOS FACTURÓ UNOS US\$100 MILLONES EL 2007 EN NUESTRO PAÍS

El crecimiento económico del país, la gastronomía, el turismo y el mayor conocimiento de los consumidores ha hecho que el consumo de vino aumente hasta cerrar el 2007 con un promedio de un litro per cápita (el 2000 fue de 0,59 litros per cápita). Pero en el 2008 este podría crecer con mayor celeridad, gracias a la apertura de más supermercados en Lima y, sobre todo, en provincias, señaló Henri van Hasselt, gerente general de la distribuidora Scheepbouwer.

“Las bodegas están saliendo de Lima gracias a los supermercados que en los últimos meses se han abierto en ciudades como Trujillo, Chiclayo y



CRECE EL GUSTO. EN LOS ÚLTIMOS AÑOS LOS PERUANOS HAN ELEVADO EL CONSUMO DE VINO.

Arequipa”, agregó.

Van Hasselt señaló que el mercado vitivinícola cerró el 2007 con una facturación aproximada de US\$100 millones, 15% más que lo registrado en el 2006, y que para este año se espera un crecimiento similar. Cabe señalar que del total facturado en el 2007, 76% correspondió a vinos nacionales de bajo precio.

Con respecto a Scheepbouwer, distribuidora que

comercializa en el país los productos de las Bodegas LAN (España), Santa Carolina (Chile), Luis Felipe Edwards (Chile), Martins (Argentina), Chakana (Argentina) y Kendall Jackson (EE.UU.), señaló que las ventas del 2007 crecieron 82% con respecto al 2006, y que para este año espera un crecimiento superior al 50%.

“La idea este año es incrementar nuestro portafolio con una bodega aus-

traliana y dos marcas de cerveza premium de Bélgica y República Checa”, afirmó Van Hasselt, cuya empresa también distribuye el pisco La Caravedo.

El ejecutivo señaló que en la última edición de Expovino, las marcas que comercializa en el Perú consiguieron diez medallas. “Estamos atacando el segmento alto y estas distinciones confirman que los productos que traemos al Perú son de calidad”, ad-

traliana y dos marcas de cerveza premium de Bélgica y República Checa”, afirmó Van Hasselt, cuya empresa también distribuye el pisco La Caravedo.

PUBLICIDAD :: CENTRALES DE MEDIOS

GIANCARLO SHIBAYAMA/ARCHIVO



IMPACTO. BUSCAN LLEGAR AL CONSUMIDOR FINAL.

Tendencia de centrales apunta a investigar más

Sin salida. Si las empresas ejecutaban densas investigaciones de mercado para desnudar al consumidor hasta descubrir estilos, hábitos y manías de consumo de marcas, las centrales de medios –encargadas de colocar la publicidad en los medios más oportunos– están empezando a hacer lo suyo en el campo de la investigación de mercados. El objetivo es ubicar la publicidad no solo en los lugares más oportunos, sino en los medios más influyentes.

Nelson Garrido, director de la región andina de la central de medios OMD, señala que esta tendencia

surge a partir del desarrollo de nuevos productos y herramientas de las centrales, en su búsqueda por llegar de manera más impactante al consumidor final. “Nuestra investigación busca complementar la investigación de las empresas y las agencias de publicidad. Podemos incluso descubrir mejores y más impactantes formas de comunicar”.

Para Garrido, datos como la lectoría y el rating resultan insuficientes para consumidores cada vez más sofisticados. “Los números dicen una parte, pero las emociones dicen más”, sentencia.

Solo Dinos Cómo Cuándo y Dónde.

Suscríbete y recibe la mejor información en tu casa de playa

Este verano, Suscripciones de El Comercio llega a más playas con paquetes más flexibles.

Ahora pasa el verano y elige el paquete que más te convenga.

Paquete completo (lunes a domingo)

Fin de semana + 2 (sab y dom + 2 días de lunes a viernes)

Fin de semana + 1 (sab y dom + 1 día de lunes a viernes)

Paquete Fin de semana (sáb y dom)

Podrás elegir la entrega del diario en dos direcciones (una en Lima y otra en la playa).

Si deseas información sobre el servicio de suscripciones o migrar tu suscripción por la temporada de verano llámanos al 3115100 Opción 1, y solicitar el cambio. Si tu Asociación no ha autorizado el ingreso del servicio, aún tienes tiempo para coordinarlo con la administración de tu playa y nos lo comuniquen. La opción también está abierta para nuevos suscriptores.

- Playa Pulpas Asociación La Barca
- Playa Lapalapa Asoc. Civil Club La Ensenada
- Playa Las Lagunas de Puerto Viejo
- Playa Totoritas (Frente a Mala)
- Playa Barrancadero
- Playa Las Arenas
- Playa Asia Del Mar
- Club La Isla
- Playa Las Gaviotas
- Punta Corrientes
- Playa Bujama
- Club Esmeralda
- Playa Congrejos

- Playa Los Cocos
- Condominio Costa Del Campo
- Playa Pulpas Sur El Barco
- Playa Las Gramas
- Playa Lagunas De Puerto Viejo
- Playa Boca Leon
- Playa Asia Del Mar
- Playa El Golf
- Club Bora Bora
- Playa Blanca
- Playa Flamencos
- Playa Mar Azul
- Playa Galapagos
- Playa Las Palmas

- Playa Kapala
- Playa Bonita
- Playa Costas Del Sol
- Playa Palillo
- Playa Misterio
- Playa Barrancadero
- Playa Escondida
- Playa Las Lomas
- Playa Puerto Fiel
- Playa Toyo Seco
- Playa Islas Del Sol

Solicita a tu Asociación el ingreso del servicio.

