

## CHILE

05 de mayo 2020

### 1 LO QUE ESTÁ PASANDO

- Chile registra 22.016 casos de contagio de Coronavirus, con 275 fallecidos y 11.031 casos activos. Nueva medición incluye a pacientes asintomáticos.
- Comunas en cuarentena: Cerrillos, Quilicura y Recoleta en la Región Metropolitana, y Antofagasta y Mejillones en la región de Antofagasta, son las cinco comunas que se sumarán a las cuarentenas obligatorias a partir de este martes 5 de mayo, a las 22 horas. Adicionalmente, la comuna de Santiago pasará de cuarentena parcial a completa.
- El Índice Mensual de Actividad Económica (Imacec) de Marzo de 2020 cayó 3,5% en comparación con igual mes del año anterior. Según el registro del Banco Central, la serie disminuyó 5,7% respecto del mes precedente y 4,1% en doce meses. Las actividades más afectadas fueron comercio y servicios, entre los que destacan educación, transporte y restaurantes y hoteles. Ministro Briones espera que las cifras de Abril sean más negativas aún.
- Encuesta Cadem: 25% aprueba gestión del Presidente Piñera y 69% rechaza retorno a la rutina.

### 2 TENDENCIAS

- Emprendedor lanza e-commerce de vinos de pequeños productores. Wino es una plataforma en línea que reúne a seis pequeños productores locales de vinos: asociación colaborativa sin intermediarios.
- Empresas se reinventan para enfrentar al Coronavirus. Copec crea filtros para ventiladores artificiales y mascarillas. Viña Concha y Toro ajusta robot vitivinícola para exámenes PCR. AquaChile habilita laboratorio para realizar test en zona sur. Arauco abre su plataforma de innovación abierta para ideas de Covid-19. Prosegur convoca a startups para generar espacios libres del virus.

### 3 OPORTUNIDADES

- Solidaridad con el On Trade. Viña Garcés Silva lanzó campaña #VinoPorEllos para apoyar a los garzones de los restaurantes. Campaña se extiende a través de Vinos de Chile para el resto de las viñas.
- Catas virtuales estrechan su relación con la venta. Viñas ofrecen productos con despacho para luego ser degustadas con la orientación de un experto a través de videoconferencias. Otras viñas ofrecen cursos gratuitos para enseñar a los consumidores.

### 4 QUÉ VIENE

- Tiendas online y delivery. Presencia en Cornershop, Rappi, Pedidos Ya y otras aplicaciones de delivery puede hacer una diferencia a la hora de vender directo al consumidor.



# BRASIL

05 de mayo 2020

## 1 LO QUE ESTÁ PASANDO

- Brasil lamentablemente se mantiene como el país más afectado por el Coronavirus en Latinoamérica. A la fecha se reportan más de 102 mil casos de contagio. Hay un total de 7.085 fallecidos y se registran 42.991 recuperados.
- Se mantiene la crisis política. El Presidente Bolsonaro ha sido fuertemente cuestionado por el manejo en la contención de la pandemia. Un ejemplo del caos y crisis: en Manaos no quedan ataúdes y entierran a los fallecidos en fosas comunes.
- Sao Paulo y Río de Janeiro son los estados más afectados. Ambos concentran más del 40% de los contagios y casi el 50% de los fallecidos.
- El tipo de cambio se mantiene en 5,57 Reales por Dólar, muy alto pero estable durante la última semana.

## 2 TENDENCIAS

- Bodegas e importadores ofrecen cursos de cata digitales gratuitos para los consumidores.
- El e-commerce en Brasil realiza grandes ofertas para los consumidores. Wine.com ofrece suscripciones con hasta 20% de descuento y productos para socios con hasta 60% off.
- Los canales HORECA, principales compradores de etiquetas importadas, siguen cerrados.

## 3 OPORTUNIDADES

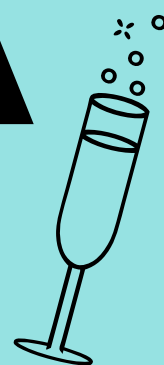
- Las mayores oportunidades serán para vinos con buena relación precio calidad debido a la recesión económica. Los vinos chilenos debieran verse beneficiados versus otros importados.

## 4 QUÉ VIENE...

- Incertidumbre por el clima político y la reacción del gobierno frente a la pandemia. Al criticado manejo de la emergencia sanitaria se suma la disputa con el ahora ex ministro Sergio Moro, quien lo acusa de querer manipular investigaciones contra sus hijos.
- El Banco Central de Brasil vuelve a recortar sus previsiones de PIB hasta una contracción de casi un 4%. El tipo de cambio ha tenido un alza constante, afectando significativamente las importaciones.
- Las ventas online seguirán tomando cada vez más protagonismo para el rubro. Según proyecciones de Evino, el consumidor de vinos brasilero no dejará de tomar vino por la pandemia.

## CHINA

05 de mayo 2020



### 1 LO QUE ESTÁ PASANDO

- A la fecha, el número total de infectados es de 84.373 casos. Los casos actualmente infectados son de 945, muertos total ascienden a 4.643 y el número total de pacientes recuperados es de 78.785 casos. Casos importados son de 1.664 y casos sin síntomas son de 998.
- El índice oficial muestra la recuperación del sector empresarial y de servicios:
  - El purchasing managers' index para el sector no manufacturero en China llegó a 53,2 en abril, frente a 52,3 en marzo, dijo el jueves la Oficina Nacional de Estadísticas.
  - El subíndice del sector servicios se situó en 52,1, un aumento de 0,3 puntos desde marzo.

\*(índice superior a 50 indica expansión e inferior a 50 refleja contracción).



### 2 TENDENCIAS

- El turismo interno se está recuperando: Shanghái, con 84 atracciones turísticas importantes y más de 5,200 hoteles reabiertos, será el mayor destino turístico, así como la mayor fuente turística para las vacaciones, según los datos de reserva del Grupo Trip.com. "En abril, el número de turistas que hicieron reservas en línea aumentó en un 300 por ciento desde marzo", dijo Yu Xiaojang con Trip.com Group, y señaló que más de 4.000 atracciones turísticas en China han lanzado el acceso a reservas en línea.
- Las escuelas de vinos locales creen que es mejor poner más esfuerzos en línea. ES Wine y Grapea (dos Wines Schools con fuerte presencia nacional) creen que las campañas en línea como los live-streaming y las clases en línea pueden ayudar a llegar a un gran número de personas sin el límite geográfico. Además, las personas ahora pasan más tiempo en línea (7,2 horas / día, según las últimas investigaciones de QuestMobile), por lo que las viñas y sus productos pueden ser más visibles si están activos en línea.
- El director ejecutivo de la cervecera danesa Carlsberg, declaró que a medida que las restricciones de cierre de China comienzan a aflojarse, dijo que aún no se ve una recuperación seria. "Vemos algunos focos de demanda en bares y restaurantes, pero en general es una recuperación relativamente lenta en China".



### 3 OPORTUNIDADES

- Según un análisis del Beijing Business Daily, muchas compañías vinícolas han hecho uso de canales en línea, y que los nuevos modelos de marketing como "transmisión en vivo" y TIKTOK pueden convertirse en puntos claves.
- Ponerle un foco a WeChat: según la empresa, más del 90% de las principales marcas de lujo han construido sus propios mini programas WeChat a fines de 2019; en los últimos 5 años, la tasa de crecimiento anual promedio de las inversiones publicitarias de marcas de lujo en WeChat superó el 90%.



### 4 QUÉ VIENE

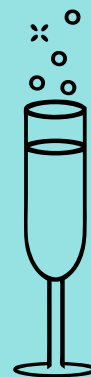
- La sesión anual de la Asamblea General del parlamento de China (el evento político más importante de China), comenzaría el 22 de mayo en Beijing. Este evento cuenta con más de 5,000 políticos del gobierno chino y su realización es una muestra de confianza de que el nuevo brote de coronavirus está bajo control.

- Si bien se ven buenas señales de recuperación económica, con muchos índices volviendo a la normalidad, hay ciertos puntos claves que siguen afectando las ventas de vino en China. Por un lado, vemos aún que la ocasión clásica de consumo chino (banquetes, celebraciones, etc.) no han vuelto en su total a la normalidad, sumado a que las grandes empresas exportadoras locales (de diferentes productos) que son las principales compradoras de vino importado, están viendo sus negocios afectados principalmente por las ventas a occidente. Una oportunidad importante para este período es generar exposición de marca y atraer ventas en los canales on-line. Muy buena noticia es que a fines de mayo se llevaría a cabo la reunión anual del parlamento chino, que daría una fuerte señal de vuelta a la normalidad y que en consecuencia ya se podrían efectuar reuniones masivas.



## USA

05 de mayo 2020



### 1 LO QUE ESTÁ PASANDO

- Los gobernadores de los Estados Unidos están avanzando con planes para reabrir las economías de sus estados. Nueva York está trabajando en un plan, que permitiría su reapertura a mediados de mayo a algunos negocios de "bajo riesgo", en el norte del estado. Texas informó que permitiría que ciertas tiendas, restaurantes, cines y centros comerciales inicien su reapertura, con capacidad limitada. Florida, Utah y Missouri, anunciaron que flexibilizarán las restricciones de cierre de restaurantes, a partir de esta semana.
- El presidente Trump informó que se duplicará el número de pruebas para detectar el Covid-19.
- Simon Property Group, el mayor operador de centros comerciales en los EE.UU., reabrió 49 centros comerciales en 10 estados, el viernes 1 de mayo.



### 2 TENDENCIAS

- En lo que va de la pandemia, las ventas totales off-premise de alcohol han subido un 15,9%, -0,6% con respecto a la semana anterior (semana 4/18/2020).
- Las ventas de vino aumentaron +14.1% con respecto al año pasado, pero disminuyeron con respecto a la semana anterior (-3.3%).
- Desde la semana que comenzó la pandemia hasta el 18 de abril, las ventas de alcohol en el comercio electrónico se han más que duplicado con respecto al año anterior (+234%), y se han casi quintuplicado en las últimas dos semanas.
- La venta de spirits ha crecido más rápido, pero el vino continúa dominando, con casi 70% de las ventas de alcohol online.
- Encuesta realizada por Nielsen, La mayoría de los consumidores (69%) declararon que están comprando marcas que conocen y en las que más confían.
- Durante las últimas siete semanas en el comportamiento de los consumidores ha sido el siguiente:
  - Alcohol total: +24.4%
  - Cerveza/FMB/cider: +18.9%
  - Cerveza, específicamente: +11.8%
  - Vino: +29.4%
  - Spirits: +32.7%



### 3 OPORTUNIDADES

- Berman y Cía. Encuestó a 400 consumidores habituales de restaurantes de +18 años. Los datos muestran que el 70% probablemente iría a un restaurante de comida rápida si tomaran la temperatura de cada cliente al entrar. El 69% apoya que se hayan flexibilizado las restricciones para la venta y entrega de alcohol online.
- De acuerdo a una encuesta de Nielsen, Al preguntar a los consumidores cuándo planean volver a los bares y restaurantes después de que se levanten las restricciones, respondieron que volverán cuando los lugares demuestren que pueden facilitar el distanciamiento social (28%) y una vez que el número de casos de Covid-19 no empiece a aumentar de nuevo (23%). A esto le sigue el 22% que regresará tan pronto como los locales vuelvan a abrir.
- El 27% de los consumidores declaran beber más ahora, mientras están encerrados, frente al 22% que dice que beben menos.
- Principales medidas que los consumidores esperan ver en los locales cuando abran:
  - Menos mesas o clientes en los locales, para distanciamiento social (50%),
  - Programas adicionales de higiene, en los puntos de venta (49%)
  - Ofertas de pick up y delivery (41%)
- Incluso en la situación actual, la mitad de los consumidores dijeron que planean salir a comer (53%) y beber (50%) con la misma o mayor frecuencia que pre Covid-19, lo que demuestra que una gran proporción de consumidores volverá a sus hábitos normales.



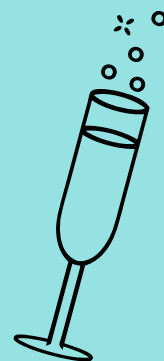
### 4 QUÉ VIENE...

- Después de observar aumentos semanales en las ventas, el mercado ha comenzado a aplanarse. El comercio on-premise ha comenzado a adaptarse a las condiciones actuales del mercado, aumentando un 9% en las últimas semanas, que terminan el 11 de abril. El 14% de los consumidores ha pedido comida delivery y esta incluye alcohol. El número también aumentó para los consumidores de 21-34 años, de un 18% a un 28%, ordenaron comida delivery y esta incluye alcohol.



# UK

05 de mayo 2020



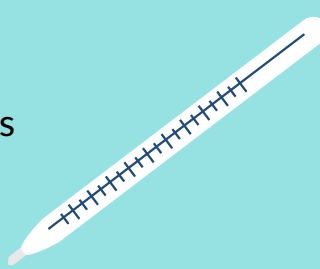
## 1 LO QUE ESTÁ PASANDO

- A la fecha se reportan 186.599 casos de contagio, casi 30 mil más casos que la semana pasada. Hay un total de 28.466 fallecidos, casi 8 mil muertos en una semana.
- El Reino Unido permanece aún en lockdown, situación que será revisada el 10 de mayo, fecha en la cual el primer ministro Boris Johnson anunciará planes de salida.



## 2 TENDENCIAS

- **Supermercados:** Las ventas en línea de cervezas, vinos y licores (BWS) aumentaron un 78% en las últimas cuatro semanas MAT 18 de Abril, lo que la convierte en la categoría de mayor crecimiento. Durante este mismo período, el porcentaje de ventas en promoción cayó a un mínimo histórico del 16% por debajo del promedio del año pasado del 26%.
- **Convenience & impulse:** La participación de este canal llegó a un nivel de 30%, con una fuerte participación de la categoría BWS.
- **On line sales - non supermarket:** las ventas online a través de retailers tales como Majestic Wine, Virgin Wines y Wine Society se han mantenido positivas con tiempo de entrega de hasta 10 días desde la compra producto de la alta demanda y de menores niveles de servicios.



## 3 OPORTUNIDADES

- Se observan nuevas oportunidades de venta, aunque a veces restringidas a situaciones específicas. Por ejemplo, Majestic Wine recientemente compró 10.000 botellas de Sauvignon Blanc chileno de bajo precio, para una situación puntual. Requería que el stock estuviera ya en el Reino Unido.



## 4 QUÉ VIENE

- Muchos compradores británicos han elegido comprar en tiendas locales durante la pandemia lo que ha beneficiado al canal de tiendas por conveniencia. Se espera que este sector continúe siendo fundamental para poder compensar la caída en el on trade.



- Los británicos han continuado disfrutando el consumo de vino en casa, tendencia que debiera mantenerse dados los buenos pronósticos climáticos que se esperan para finales de semana.

