



Foto: Electrolux

Vinotecas

Un pequeño lujo

En los últimos años, parece que la 'cultura del vino' está volviendo a cobrar importancia para un amplio segmento de la población española. Quizá sea por ello que las ventas de vinotecas han despegado, pues en apenas tres años se han multiplicado por seis el número de aparatos vendidos, mientras que el valor del mercado ha crecido un 143%.

La evolución de las ventas de vinotecas demuestra que se ha tratado de uno de los productos más dinámicos del mercado en el último trienio. De hecho, cabría incluso pensar que la popularización de estos refrigeradores sea uno de los motivos que pueda haber conducido al citado 'renacer' del interés por la enología, pues gracias a ellos todos podemos tener nuestra propia bodega en casa. "Su ventaja principal es que permiten conservar el vino de un modo profesional en tu propia casa, sin por ello necesitar un espacio especialmente habilitado para ello", resalta Raquel Carretero, Product Manager de la Categoría de Frío de Electrolux Home Products España, grupo que cuenta con vinotecas de las marcas Electrolux y AEG. A su vez, afirma Ana Ezcurra, Jefa de Marketing de Minidomésticos de Fagor, explica que "debido al interés que comienza a despertar entre los usuarios tener algunos conocimientos sobre el mundo del vino, las vinotecas empiezan a tener una gran aceptación entre los consumidores, que aprecian el hecho de poder disfrutar de una buena copa de vino en sus condiciones más recomendables sin tener que moverse de casa ni invertir grandes cantidades de dinero. Las vinotecas resultan muy prácticas al mantener la temperatura

y el grado de humedad óptimos para la conservación y degustación de cada tipo de vino de la manera más correcta, y sin tener que preocuparse demasiado por ello. Generalmente poseen capacidad para varias botellas, lo que en función de los hábitos de consumo del usuario, puede llegar a permitirle tener una pequeña bodega en la que mantener sus botellas en las mejores condiciones". De igual modo, los responsables de Marketing de BSH, que cuenta con marcas como Bosch y Balay, señalan que "las vinotecas son la mejor solución doméstica para poder conservar el vino, porque reproducen las condiciones de una bodega para mantener un buen vino en perfectas condiciones de temperatura y humedad en nuestra propia casa. Una temperatura excesivamente alta acelera en exceso la maduración del vino, pues al ser el vino una materia viva, necesita respirar, pero un exceso provoca su rápida oxidación. Además, una humedad superior a 80% puede llegar a ser perjudicial para su conservación, mientras que una humedad demasiado baja puede reseca el corcho de la botella, permitiendo un contacto directo del vino con el aire". Por su parte, Raquel Castuera, Directora de Marketing de Home Appliances de LG, incide en que "el vino debe conservarse

Debido al interés que comienza a despertar entre los usuarios tener algunos conocimientos sobre el mundo del vino, las vinotecas empiezan a tener una gran aceptación entre los consumidores, que aprecian el hecho de poder disfrutar de una buena copa de vino en sus condiciones más recomendables sin tener que moverse de casa

en espacios que mantengan unas condiciones adecuadas y estables de humedad, luz, calor y temperatura adaptadas a cada variedad de vino. Las vinotecas proporcionan un entorno que mantiene estos aspectos en los niveles exactos para proteger los vinos y asegurar una conservación óptima". Y es que, como señala Chiara Ferlito, Product Manager de Built-in y Microondas de Whirlpool Iberia, "la persona que adquiere una vinoteca es alguien a quien le gusta 'mimar' cada botella, cuidar de sus valores, de la humedad y de la estacionalidad de cada una, es decir, disfrutar con este producto y con lo que le puede aportar".

Sus principales características

Como hemos visto, las vinotecas regulan y controlan varios aspectos para conseguir la mejor conservación de los caldos contenidos. A la hora de seleccionar uno u otro modelo, debemos atender a varias de sus características.

Control de la temperatura. "Únicamente una temperatura adaptada y constante permite que el vino desarrolle todo su aroma", indica María Jesús Fernández, Jefa de Producto de Frío, Lavado y Secado de Miele. "Lo primero a tener en cuenta es que existen dos tipos de armarios bodega o vinotecas para conservar el vino o acondicionarlo a su temperatura ideal de consumo. Es decir, por un lado existen vinotecas con una zona de temperatura que sirve para almacenar y conservar un mismo tipo de vino y, por otro, armarios-bodega o vinotecas que acondicionan el vino, ya que cuentan con varias zonas a diferente temperatura", añade. Así, algunos de estos aparatos ofrecen la posibilidad de conservar distintos tipos de vino, ya que es posible adaptar distintas zonas del equipo a diferente temperatura para adaptarse a vino tinto (14



Foto: Liebherr

El producto más demandado

¿Cuál es el perfil de producto más buscado por los clientes? El público que acude a la tienda en busca de estos aparatos es cada vez más heterogéneo, puesto que el desarrollo de modelos más pequeños, adaptables a casi cualquier lugar y más asequibles, ha ensanchado el espectro de la demanda.

Equipos pequeños. Como explica Raquel Castuera (LG), "está creciendo la demanda de vinotecas más pequeñas, más adaptables al hogar que los modelos de mayor dimensión, con diseños versátiles y elegantes, que facilitan su ubicación en múltiples espacios". Igualmente, Jordi Casanova apunta que "el producto más demandado en el ámbito doméstico es el de pequeño tamaño, con altura no superior a 85 cm y un único compartimento en el interior". Asimismo, los responsables del Departamento de Marketing de BSH explican que "en los últimos años se ha apreciado una tendencia al alza de las vinotecas en el hogar y esto se refleja en el incremento de medidas de altura inferior a 80 cm. Más de la mitad del mercado se nutre de esta tipología de producto y ha crecido mucho gracias a la aparición de más competidores y, en especial, a marcas de distribuidor". Y desde Parmaz se precisa que "si es para regalo, se suele tratar de equipos de 6 u 8 botellas, con luz interior tenue y display digital; para un piso y para uso propio será también de este tamaño e incluso de 12 a 16 botellas; y si es para viviendas unifamiliares, serán aparatos de entre 28 y 72 botellas". Por su parte, Ana Ezcurra (Fagor) asegura que "el modelo

que más se demanda en nuestro país cuenta con una capacidad importante y, aunque algunos consumidores optan por vinotecas de menor volumen debidos a sus hábitos o intereses, el producto más vendido suele tener capacidad para 12 ó 18 botellas".

Versatilidad. Chiara Ferlito (Whirlpool) afirma que "en este sector es muy importante la versatilidad combinada con la facilidad de uso. En el mercado hallamos aparatos de libre instalación y de encastre con una capacidad variada". En esta línea, Raquel Carretero (Electrolux) señala que "si el cliente quiere que el equipo forme parte de su cocina, existen modelos realmente novedosos tanto de integración como de libre instalación que combinan la vinoteca con un 'cooler' y un congelador; y si, por el contrario, se quiere situar en un despacho o buhardilla, hay varias vinotecas de 85 cm de alto que son fáciles de situar en cualquier parte".

Acero inox. "El exterior en acero inoxidable es el más demandado", asegura Casanova.

Libre instalación. "En el 90% de los casos, suelen ser de libre instalación", se anota desde BSH.

**Menos de 85 cm.
Menos de 16 botellas
Acero inox / Libre instalación**

°C-20 °C), blanco (8 °C- 14 °C) y champagne (5 °C-8 °C), y poder cuidar los distintos tipos de vino en un único electrodoméstico.

Humedad. "Para que el corcho cumpla con sus requisitos y pueda mantener una humedad de entre el 65 y 75%, las botellas deberán estar en horizontal y el vino en contacto con el tapón para su perfecto sellado", se explica desde Parmaz, comercializadora de la marca VinArt. Las vinotecas permiten ambas cosas, tanto las citadas condiciones de humedad como el mantenimiento de la posición horizontal. "La humedad constante del aire permite que los tapones de las botellas conserven su flexibilidad. Cuando un tapón de corcho se reseca, se corre el riesgo de perder estanqueidad, de que el vino se airee y de que se altere su gusto", especifica Fernández.

Vibraciones. "Las vibraciones podrían romper las moléculas y perturbar el proceso de envejecimiento del vino", indica la responsable de Miele. Como se explica desde Parmaz, "las cavas tradicionales y naturales utilizadas en el envejecimiento de vino suelen estar exentas



Foto: Fagor



LA GAMA DE AEG SE ENCARGA DE ALGO MÁS QUE DE PRESERVAR SUS ALIMENTOS EN PERFECTO ESTADO



Los Combis de AEG tienen una clasificación energética A y A+ gracias a su compresor de alta eficiencia. Así, la gama de frío AEG, conserva en perfecto estado sus alimentos respetando el medio ambiente: un aire fresco para el planeta. Para más información acerca de nuestra gama de frío visite www.aeg.com.es

AEG

EXCELENTE EN DISEÑO Y RENDIMIENTO

Electrolux

de vibración alguna, que pueda afectar al brillo y al color de los vinos". Por ello, los actuales equipos incorporan compresores antivibración o sistemas de refrigeración sin compresor que mantienen el vino en reposo.

Protección frente a la luz externa. "Es pertinente un ambiente umbrío. El exceso de luz influye en el color y aroma del vino, perjudicándolo en ambos casos. Las cavas aíslan a los caldos de la luz, ayudando a su perfecta conservación por sí mismas, si bien hay que escoger su correcta ubicación en la casa", se explica desde Parmaz. "En los modelos con puerta de cristal es importante



Foto: AEG

la protección ante los rayos ultravioleta", recuerda Jordi Casanova, responsable de Marketing de la División de Electrodomésticos de Frigicoll, distribuidora de marcas como Liebherr y Scholtès. Así, muchos modelos incluyen en su vitrina cristales dobles o triples con protección frente a los rayos UV, o interiores con acabado en negro para evitar la reflexión. "Es primordial que la puerta sea de doble cristal, aislante y con protección a los rayos UV", coincide Carretero.

Luz interior. "La luz acelera los procesos de oxidación, por eso tienen que ser bombillas de poca potencia y nunca fluorescentes o lámparas halógenas", se anota desde Teka. En este sentido, la apuesta principal son los leds. "La iluminación por led es difusa, agradable y homogénea, lo que es indispensable a la hora de mostrar como se merecen los grandes vinos", anota Fernández. Además, una iluminación adecuada es importante para poder ver con claridad las etiquetas e identificar las botellas sin problemas.

Ventilación. "El aire que rodea a las botellas debe ser limpio en todo momento y hay que evitar cualquier mal olor. Por ello, hay que mantener un ambiente exento de todo producto que despidan olores intensos que puedan alterar los caldos", se indica desde la empresa distribuidora de VinArt. Muchos modelos incluyen filtros de carbón activo que contribuyen a esta calidad del aire.

Manejo y pantalla. "Además de garantizar las condiciones más adecuadas, la vinoteca debe ser de fácil manejo. Para ello, deben



Foto: Electrolux

Consejos de prescripción

Las vinotecas no son aún productos muy conocidos para el consumidor, por lo que el consejo en el punto de venta va a resultar fundamental para la consecución de una venta satisfactoria. Éstas son algunas apreciaciones de los fabricantes.

Una explicación clara. Ana Ezcurra (Fagor) incide en que "el prescriptor debe explicar de manera clara y práctica todas las ventajas que supone la utilización de las vinotecas en el ámbito casero". De esta manera, Raquel Castuera (LG) hace hincapié en que hay que "mostrar al cliente los beneficios que le reportarán las prestaciones del producto, no enumerar sus características".

Oferta adaptada. "Es conveniente que el vendedor adapte su oferta a las necesidades del individuo, ya que cada modelo está pensado para un tipo de consumidor, y la correcta elección del

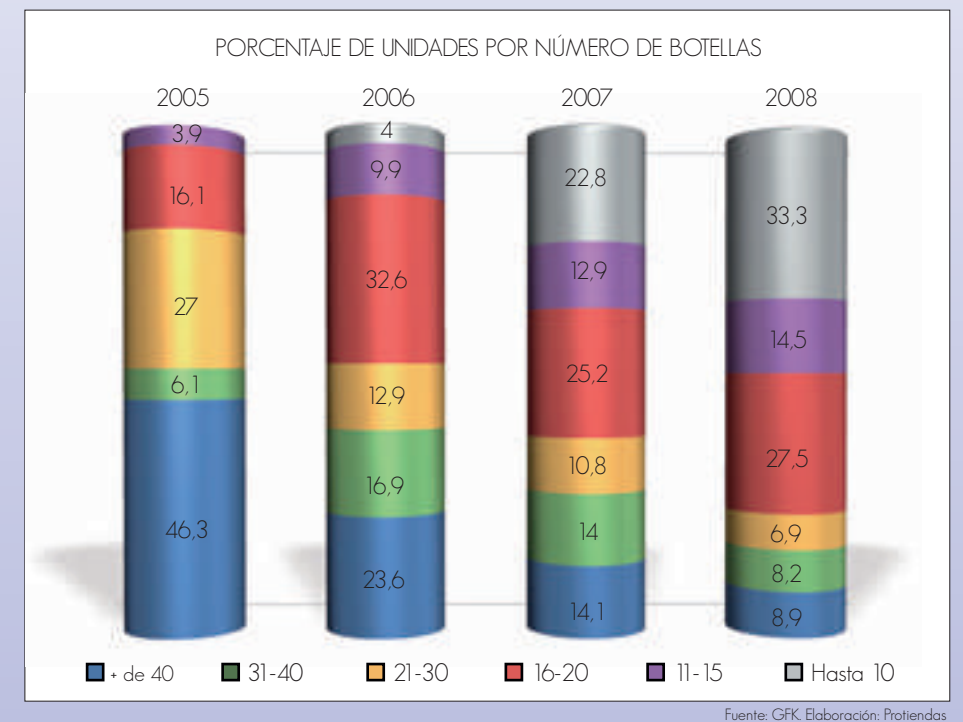
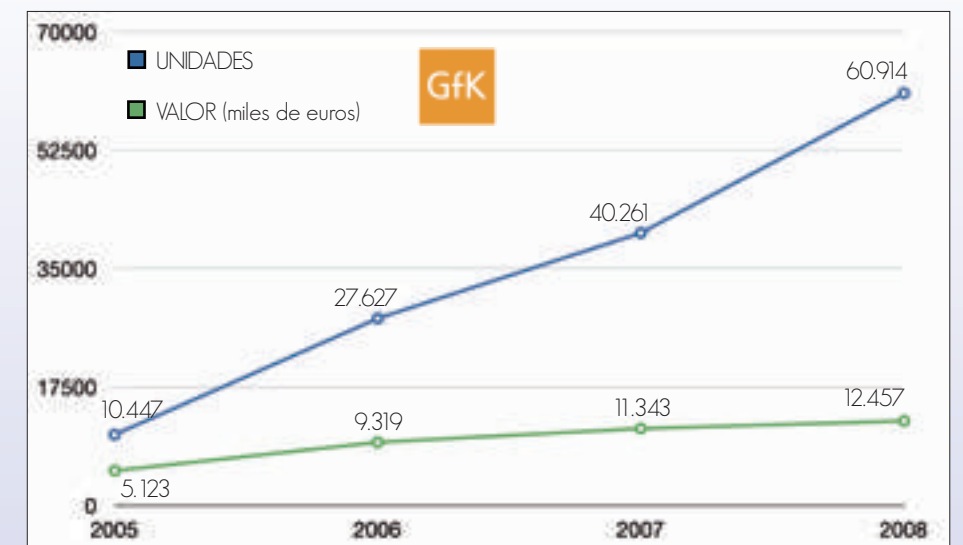
producto es decisiva para cumplir sus funciones", anota Ezcurra. En este sentido, desde Parmaz se recomienda al prescriptor "que se informe del número de botellas ideal a conservar por el cliente, y que pregunte por el presupuesto disponible para una inversión correcta". Y Castuera se dirige en una línea similar, puesto que aconseja "determinar el perfil del cliente, sus necesidades y el uso que vaya a hacer de la vinoteca para identificar el modelo que más se adapte a lo que el cliente esté buscando".

Atención al consumo. "Las neveras para vino no cuentan con etiquetas de clase energética, por lo que el consumidor no puede valorar el consumo de energía que le va a suponer. Existen grandes diferencias entre modelos en cuanto al consumo anual -desde 18 a 50 euros-, por lo que es importante informarse en el establecimiento antes de adquirir este tipo de producto", se indica desde BSH.

Una trayectoria ascendente

Como vemos a partir de los datos recopilados por GfK, la evolución del volumen de vinotecas comercializado ha crecido de manera espectacular en los últimos tres años. Así, hemos pasado de las cerca de 10.500 unidades vendidas en 2005 a casi 61.000 aparatos en el último ejercicio, es decir, casi seis veces más que entonces. Sin embargo, este crecimiento no es tan abrumador en lo referido a la cifra de ventas, aunque se ha conseguido duplicar ampliamente la cifra de facturación, pasando de 5,1 millones de euros en 2005 a 12,5 millones el pasado año. En el gráfico podemos observar cómo el ritmo de crecimiento se ha ido ralentizando, hasta llegar a un incremento del 9,8% en el último ejercicio. Esta cifra, viniendo de ejercicios precedentes con aumentos del 21,7% y 81,9%, puede parecer poco, pero no debemos olvidar que se ha producido en un complicado escenario de ralentización económica, de manera que cualquier resultado positivo adquiere mucho más valor.

Por otra parte, hemos de referirnos a la disparidad de las cifras de crecimiento de volumen y valor. La justificación de la misma se encuentra en la transición de las vinotecas desde entornos más profesionales al ámbito doméstico, generando la demanda de un producto de menor tamaño y precio, lo que repercute en la factura final del sector. Esta circunstancia es claramente apreciable en los gráficos referentes al reparto del mercado según la capacidad de las vinotecas. Así, podemos ver cómo el segmento de aparatos para más de 40 botellas ha pasado de suponer alrededor de dos tercios de la facturación total del mercado (y cerca de la mitad de las unidades), a cerca de un tercio del mismo (y apenas un 9% en volumen), aunque siguen suponiendo la mayor partida del conjunto de las ventas. Por el contrario, los equipos



Fuente: GfK. Elaboración: Protiendas

de menos de 20 botellas han pasado a suponer tres cuartas partes de las unidades vendidas y la mitad de la facturación global. Y más concretamente, son los productos con capacidad hasta 10 botellas los más vendidos, con un tercio del volumen total, aunque ello tan sólo comporta el 14,3% del valor del mercado.

incorporar una pantalla que permita la selección y comprobación de las temperaturas y del nivel de humedad", precisa Castuera. De un modo similar, Casanova realza la importancia de contar con "elementos de seguridad para la protección del vino como el control electrónico, que regula el grado exacto de la temperatura de conservación, y avisa cuando se produce una anomalía".

Variedad de tamaños. "Una de las características más relevantes a la hora de elegir una vinoteca es su volumen",

indica Ezcurra. En el mercado encontramos desde modelos para menos de 10 botellas hasta otros con capacidad superior a las 100 botellas. El consumidor deberá decidir qué necesidad de almacenamiento tiene o cuáles son sus condicionantes de espacio. La responsable de LG insiste en que "la primera reflexión debiera encaminarse en cuanto al tipo de solución que precise el cliente; si está buscando una vinoteca de gran tamaño o de dimensiones más reducidas, adaptable a distintos espacios o que permita incluso la colocación sobre la encimera".

Estética. "Hemos de atender a la cuestión estética del producto, puesto que una vinoteca suele ser un elemento decorativo del hogar y al consumidor le gusta presumir de él, ya que no es un electrodoméstico muy común", indica la responsable de Whirlpool. Del mismo modo, desde Parmaz se incide en que hay que "valorar una estética acorde con el entorno donde se ubicará la cava". Así, podemos encontrar distintos diseños dependiendo de si el aparato cuenta con puerta de cristal o ciega, si se presenta con acabado en madera o en acero inox, etc.

Integrables. La tendencia generalizada a la integración en las cocinas también llega a las vinotecas. Los fabricantes cada vez presentan más referencias 'built in' y soluciones que hacen que estos aparatos pasen completamente desapercibidos en la cocina.

Oportunidades para la tienda

Las características de este producto hacen que se trate de un artículo apreciado por el consumidor y que, además, repercute de manera favorable en la imagen de la tienda que percibe el cliente. "Las vinotecas no son un electrodoméstico básico, sino que aportan una especialización en la refrigeración de un producto socialmente muy valorado, como es el vino. Las vinotecas connotan un gusto por lo gourmet, un cuidado por el detalle, y se identifican como un objeto deseado ligado a momentos placenteros de la vida del consumidor", declara Castuera. Asimismo, Ferlito apunta hacia la atracción que puede suscitar este tipo de productos hacia un determinado perfil de cliente. "Con la venta de un producto como éste podemos establecer una relación con un cliente que, en la mayoría de los casos, no tiene problemas

de presupuesto y que, bien guiado, puede reportar la venta de otros aparatos", afirma.

Carretero también incide en que la vinoteca "ofrece la oportunidad de vender algo todavía novedoso en los hogares y con una buena tendencia en el mercado". Y en esta línea, desde Parmaz se señala que es "un producto totalmente de moda y en línea con la cultura del vino que actualmente vive la sociedad, a la par que se muestra como una oportunidad de 'democratizar' un producto y ponerlo al alcance de todos los bolsillos, así como una opción de regalo diferente, económica y muy elegante. Además, es un producto que suma ventas y no resta las de otro, puesto que no se trata de vender un frigorífico y dejar de vender otro, sino que es una familia de venta que añade dinero a la tienda".

De esta manera, Ezaurra resalta que "pese a que nos encontramos en un ciclo económico afectado por la crisis y el descenso de ventas en todos los sectores, y la demanda de las vinotecas no crezca tanto como el año pasado, ésta sigue aumentando, lo que resulta positivo para el vendedor aquejado por el descenso de beneficios".



Foto: Boley

Diferencia de surtido y precio

Como podemos observar a partir de los datos de IFR Monitoring, tanto la variedad como los precios de las vinotecas ofertadas en los distintos tipos de establecimiento presentan notorias diferencias. El mayor surtido tanto en marcas (3-4) como en referencias (6-7) se encuentra en los departamentos de los grandes almacenes, pero también encontramos allí el precio medio más elevado, situado casi 200 euros por encima de la media. Los segundos puntos de venta con más variedad son los de las cadenas especializadas, con 3 firmas y unos 5 modelos distintos. En las tiendas adheridas a grupos de compra y los hipermercados, la oferta es similar, con dos aparatos de media en sus lineales.

Sin embargo, la principal distinción que encontramos se refiere a los precios. Así, mientras las cadenas y los establecimientos asociados a centrales de compra tienen un precio parecido y en línea con la media, los híper rompen el mercado con precios inferiores a 190 euros. Esta circunstancia quizá encuentre su explicación en la fortaleza de las marcas de distribuidor en dichos espacios comerciales.

Presencia de vinotecas en el punto de venta			
Fuente: IFR Monitoring	Referencias	Marcas	Precio
Hipermercados	2	2-3	189 €
Cadenas Especialistas	3	5	427 €
Grandes Superficies (Departamentos)	3-4	6-7	607 €
Grupos de Compra (Asociados)	2	2	418 €
Media	2	4	410 €

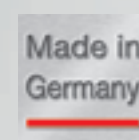
Un mercado con posibilidades

Como apuntaba la responsable de Fagor, nos encontramos en un momento complicado para el conjunto del sector y, como es lógico, las vinotecas no han escapado de esta tendencia, aunque las opiniones respecto a su comportamiento y tendencia son variadas. Por ejemplo, el responsable de Marketing de Electrodomésticos de Frigicoll considera que "ha sido un producto interesante, que ha tenido una fuerte penetración en el ámbito doméstico en los últimos años, aunque actualmente es el producto dentro del segmento de frío que más está sufriendo en la situación actual del mercado". De una forma parecida, la responsable de LG indica que "dentro del segmento de frío, las vinotecas son productos muy especializados, que no responden a una necesidad básica del consumidor. El contexto actual de recesión económica incide en el comportamiento del consumidor en la contención de la adquisición de este tipo de artículo".

Gama de Cocción Miele. Perfección que te refleja

El desayuno de los niños. Una merienda con amigos. Una cena romántica en pareja. El almuerzo para todos. En tu cocina, lo perfecto toma cuerpo en cada plato y la calidad se vive en familia.

Por eso has elegido Miele. Porque sólo Miele puede ofrecerte unos resultados a la altura de los que más quieres.



Miele
SIEMPRE MEJOR

Más información: 91 623 20 00 o en www.miele.es