RESUMEN EJECUTIVO

EM ESTUDIO DE MERCADO

2020

ICEX España Exportación e Inversiones

El mercado del vino en Ghana

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Accra

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

EM ESTUDIO DE MERCADO

05 de noviembre de 2020
Accra

Este estudio ha sido realizado por Eduardo Selma García, y actualizado por Ignacio Mora-Figueroa Lora

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Accra

http://Ghana.oficinascomerciales.es

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-20-020-9

Ghana es una de las mayores economías de África occidental que en 2010 traspasó el umbral de la renta media establecido por el Banco Mundial. Parte de la población comienza a disponer de mayores ingresos, y adopta hábitos de consumo más occidentales, lo que inicialmente parece un país desinteresado por el vino, comienza a posicionarse entre los países de la zona más atractivos para exportar. No obstante, la gran mayoría de la población vive con escasos recursos y tiene muy poco conocimiento del vino, siendo la cerveza la bebida alcohólica más consumida.

España ha sido el principal exportador de vino a Ghana en los últimos años. Además, el vino tiene un peso relevante dentro de las exportaciones españolas a Ghana (suele aparecer entre las 10 partidas arancelarias más exportadas al país). Durante los años 2011 y 2012, en los cuales la demanda de vino en Ghana experimentó un ascenso notable, España llegó a acaparar el 60% de las exportaciones de vino a Ghana, Desde entonces, la demanda de vino en Ghana ha bajado considerablemente y España ha rebajado cuota hasta representar el 38,2% de las exportaciones de vino a Ghana en el año 2018, volviendo a niveles previos a 2010. En la actualidad, aunque España sigue siendo el mayor exportador de vino a Ghana, le sigue de cerca Francia y existen otros países como Sudáfrica que están consiguiendo consolidarse en el mercado.

Esto no significa que se asocie a España con un producto de especial calidad, pero sí competitivo. Esto se debe a que tradicionalmente el vino que se ha importado desde España ha ido dirigido, en gran parte, al mercado tradicional, con una alta competencia en precio. Sin embargo, el vino de mesa que tradicionalmente acaparaba la gran mayoría de las exportaciones españolas ha ido perdiendo peso en los últimos años, mientras que los vinos con denominación de origen y el resto de vinos españoles han conseguido hacerse un hueco en el mercado ghanés. De esta manera, en el año 2019, el 53,2% de las exportaciones españolas de vino a Ghana fue vino de mesa, el 19,3% fue vino con denominación de origen y el 27,5% correspondió al resto de vinos españoles. Esto ha provocado que, el vino español se haya revalorizado y el precio medio de las exportaciones haya subido considerablemente, compensando, en parte, el menor volumen de exportaciones.

El vino español de calidad es conocido entre los distribuidores y se reclama en algunas cartas de restaurantes y hoteles. El vino de mesa español es omnipresente en los comercios del país, provocando que la mayoría de los importadores estén interesados en distribuir vinos muy competitivos en precio, donde pueden generar más rotación y volumen de ventas. Se constatan pues, ciertas oportunidades de negocio, en distintos nichos de mercado, donde el producto español es competitivo. Por otro lado, cabe destacar que una parte considerable de lo que se exporta a Ghana se reexporta a otros países de África occidental, aunque debido al contrabando y a la poca fiabilidad de las estadísticas es muy complicado conocer los datos reales de consumo. Esto solo refuerza la idea de que Ghana sigue siendo uno de los países más interesantes de su entorno para introducir mercancías en la región. Los conflictos políticos en países vecinos en el pasado, así como los obstáculos de entrada existentes en las fronteras y puertos comerciales de los mismos, colocan a Ghana en una posición ventajosa.

A pesar de lo anterior, la percepción generalizada entre los mayores importadores de vino del país es que el mercado aún es pequeño pero que crece rápidamente y que está orientado más hacia el consumidor ghanés, que busca productos competitivos en precio. Además, crece el nicho de mercado sobre el que posicionar productos dirigidos a aquellos segmentos de la población con mayor poder adquisitivo, o la comunidad expatriada.

Los importadores locales se muestran optimistas con la situación vivida en los últimos años, frente a la situación de 2013 a 2015, cuando la divisa local se desplomó frente al euro y el dólar. El comportamiento de la divisa local, que se ha mantenido en niveles estables, ha animado a algunos importadores a estar más abiertos a explorar nuevas vías de negocio con bodegas. En este caso, las bodegas españolas, pueden aprovechar las oportunidades del mercado y ofrecer productos de alta calidad destinados a las clases con mayor poder adquisitivo, productos competitivos en precio y explorar las nuevas oportunidades que ofrece el mercado como el aumento de la demanda de vinos espumosos.

Con la crisis del coronavirus ha crecido la incertidumbre en diferentes ámbitos de la economía y ha provocado que muchos viajes de empresa a Ghana no hayan podido realizarse, a pesar de que los puertos y las importaciones de vino no hayan cesado. Aunque todavía no se conocen las cifras exactas para las importaciones de vino durante el año 2020 en Ghana, se espera que la ralentización económica haya afectado negativamente a las exportaciones españolas de vino, como ha sucedido a nivel global. No obstante, los importadores locales afirman haber vuelto al volumen de venta de los años anteriores durante el segundo semestre de 2020.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores siga el enlace

www.icex.es

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO
ICEX España Exportación e Inversiones