

ARTEMIS · ADYACENCIAS

Vino

MÉXICO Y COSTA RICA

El marco de ARTEMIS pide «cover all coffee segments and explore adjacents». Esta es la lectura del vino con las mismas tres preguntas que se le hacen al café.



El tico bebe 3 veces más vino que el mexicano. Y no produce ni uno

Cuánto se bebe, de dónde viene la botella y de qué color es, país por país.

MÉXICO

POR PERSONA AL AÑO

≈ 0.8 L

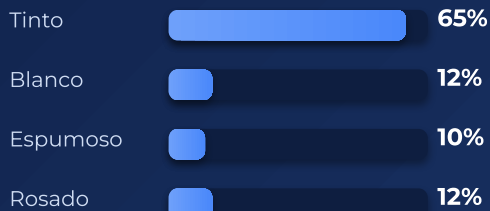
104 M litros en anaquel (Passport 2025); 147 M L y 1.1 L contando restaurante · 82 M L importados

DE DÓNDE ES LA BOTELLA

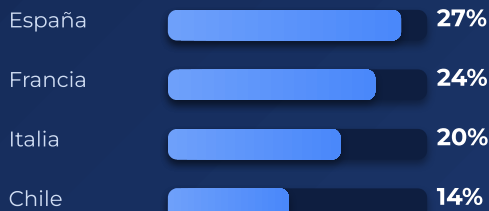


39% nacional · 61% importada

DE QUÉ COLOR



ORIGEN DE LO IMPORTADO · VALOR



En volumen manda Chile: 29.4 M L en 2025 (+25%) con el litro más barato, €1.64 — desplazó a España. Francia vale 24% con sólo 5% del volumen.

COSTA RICA

POR PERSONA AL AÑO

≈ 2.2 L

11.4 M litros en anaquel (Passport 2025) · 96% tranquilo · sin producción propia

DE DÓNDE ES LA BOTELLA

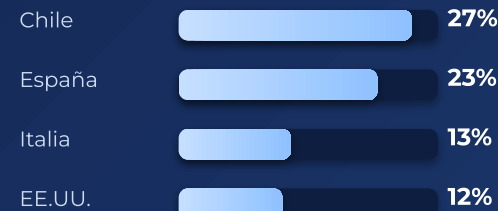


0% nacional · 100% importada

DE QUÉ COLOR



ORIGEN DE LO IMPORTADO · VALOR



USD 37.9 M importados en 2023 (+42% vs 2019). Argentina 11% y Francia 8% completan. El mayor per cápita de Centroamérica, por encima de Brasil, México y Colombia.



IMPLICACIÓN
PARA BIA

México compra barato a Chile y España. Costa Rica bebe casi el triple y no produce ni una botella.

USD 1,484 M en anaquel en México, 170 M en Costa Rica

Tres tamaños, uno dentro del otro: TAM = todo el vino en anaquel (Passport) · SAM = el importado embotellado de gama entrada y media, lo que un distribuidor nuevo puede representar · SOM = lo que un entrante con socio toma en 5 años.

MÉXICO

% DEL TAM

TAM

USD 1,484 M

Passport 2025 · tranquilo 895 · espumoso 480 · fortif. 108

Todo el vino en anaquel · 103.9 M litros. Con restaurante: USD 3,739 M y 147 M litros

100%

SAM

USD ~680 M

61% de las botellas es importado · ~75% embotellado tranquilo

Vino importado embotellado de gama entrada y media

≈46%

SOM

USD 14–20 M

2–3% del SAM en cinco años

Referencia: Concha y Toro + Digrans llegaron a 8% en trece años

≈1.1%

COSTA RICA

% DEL TAM

TAM

USD 170 M

Passport 2025 · tranquilo 163 · espumoso 5 · fortif. 2

Todo el vino en anaquel · 11.4 M litros, todos importados · Passport no mide el restaurante tico

100%

SAM

USD ~145 M

lo que no es premium ni espumoso de alta gama

Vino importado embotellado de gama entrada y media

≈85%

SOM

USD 3–4 M

2–3% del SAM en cinco años

Contra cinco importadores con más de 50 años de relaciones

≈2%

... LEÍDO CONTRA ARTEMIS ...

CONTRA EL N10 FUNCIONAL

14–20 en 5 años vs 15 en 10

El SOM del vino en México a cinco años iguala la meta a diez años (N10) de USD 15 M que ARTEMIS asignó a Funcionales. El dinero es real; la pregunta es de quién es.

CÓMO SE GANA

8% en 13 años

Concha y Toro, la mayor de Latinoamérica, no entró sola: JV con Digrans en 2012 y hoy es #2 en valor con 7.9%. El molde es socio de portafolio + distribuidor local.

DE QUÉ ESTÁ HECHO

Chile a €1.64/L

El volumen que crece en México es el más barato: Chile +25% en 2025 y desplazó a España. El margen está en la marca, no en el litro.

IMPLICACIÓN PARA BIA

Vale la meta de Funcionales, **pero es de quien tiene marca y licencia; BIA no tiene ninguna.**

Los que mandan no hacen vino: lo importan

Las marcas y casas que se ven en el anaquel de los dos países — y qué tienen en común.



7.9% del valor Casillero del Diablo

Concha y Toro es #2 en valor · 200 k cajas al año de Casillero · VCT & DG, JV con Digrans desde 2012



8.5% del valor Cuatro Soles

Valle Redondo, #1 en valor · Aguascalientes · vino de mesa nacional · la misma casa lanza D'Vino en lata



7.9% del valor L.A. Cetto

La bodega mexicana más grande · Baja California · exporta



7.4% del valor Sala Vivé · Freixenet

Grupo Oetker (Henkell Freixenet) · producido en Querétaro · el espumoso vale 32% del vino en anaquel de MX

OFERTA
2+1



0% alcohol Cuatro Rayas 0%

Lo trae Centenario en 2026 · el sin alcohol premium con el que Euromonitor abre su reporte de CR

... LO QUE TIENEN EN COMÚN ...



HALLAZGO 1

Manda la ruta, no la uva

En volumen lidera La Madrileña (12%) con vino barato; en valor, cinco casas empatan entre 7 y 8.5% y tres de ellas importan: Concha y Toro, Freixenet-Oetker y Riunite.



HALLAZGO 2

Costa Rica ya tiene cinco dueños

Alpiste (desde 1970, 600–700 etiquetas), Centenario, Auto Mercado, Grupo Pampa y FIFCO — cuyo portafolio acaba de comprar Heineken.



HALLAZGO 3

La marca entra con socio

Concha y Toro, la mayor de Latinoamérica, no entró sola a México: hizo JV con Digrans. Ese es el precio de la ruta.



IMPLICACIÓN PARA BIA

Ningún líder nació del vino: nacieron de la distribución. Ése es el activo que el vino paga.

Catorce casas se reparten el vino. Ninguna es cafetalera

Quién representa qué segmento y en qué canal — y dónde queda BIA.

MÉXICO	TAM USD 1,484 M anaquel · Passport	SAM USD ~680 M importado entrada y media	SOM USD 14–20 M 2–3% en cinco años	COSTA RICA	TAM USD 170 M anaquel · Passport	SAM USD ~145 M importado entrada y media	SOM USD 3–4 M 2–3% en cinco años
--------	--	--	--	------------	--	--	--

CASA · MARCAS	DÓNDE SE VENDE	ENTRADA	MEDIO	PREMIUM	ESPUM.	NACION.	0% · LATA	la casa ya vende en ese segmento
MÉXICO · IMPORTADORES · DISTRIBUIDORES								
La Madrileña	autoservicio · #1 en volumen, 12%	●	●			●		vino barato de volumen; no está en el top-6 de valor
VCT & DG · Casillero, Frontera, Reservado	autoservicio · especialistas · 7.9% del valor	●	●	●	●			JV Concha y Toro + Digrans, 2012
Pernod Ricard México · Campo Viejo, Los Reyes	autoservicio · HORECA	●	●	●	●			la ruta de destilados también reparte vino
Cantine Riunite & CIV · Riunite Lambrusco	autoservicio · 7.0% del valor	●	●		●			el importado italiano de volumen
MÉXICO · BODEGAS								
Valle Redondo · Cuatro Soles, California, D'Vino	autoservicio · #1 en valor, 8.5%	●			●	●	●	vino de mesa de Aguascalientes; lata
L.A. Cetto	autoservicio · especialistas · exporta · 7.9%	●	●	●		●		la bodega más grande del país
Oetker · Freixenet México · Sala Vivé	autoservicio · enoturismo · 7.4%		●		●	●		el espumoso hecho en Querétaro
Casa Madero · Monte Xanic	especialistas · restaurante			●		●		premium mexicano; 39% de las botellas ya son nacionales
COSTA RICA · IMPORTADORES								
Alpiste · Protos, Marqués de Riscal	Bottega · Auto Mercado · HORECA		●	●	●		●	desde 1970 · 600–700 etiquetas
Centenario Intl. · Cuatro Rayas, Campo Viejo	Casa Centenario · súper	●	●		●		●	licorera tica; trae el 0% en 2026
FIFCO → Heineken · Concha y Toro, Frontera	Vinum · súper · HORECA	●	●	●	●			~130 bodegas; Heineken compró el portafolio en 2025
Grupo Pampa	súper · HORECA	●	●	●	●			~120 marcas de 14 países
Auto Mercado	importa directo a su anaquel		●	●	●			el súper premium es también importador
EL HUECO								
BIA · Grupo Mariposa	café en autoservicio · sin ruta de alcohol							la ruta del café no sirve: alcohol exige padrón, marbete y licencia propia; sin marca ni bodega



IMPLICACIÓN
PARA BIA

El anaquel ya tiene dueños con 50 años de relaciones. Entrar es comprar o asociarse, no lanzar.

El vino crece donde deja de parecer vino: lata, cero y barato

Qué sube y qué baja en los dos países — y en qué formato.

LO QUE SUBE Y LO QUE BAJA EN MÉXICO · variación anual

Importaciones 2025 (OEMV) y bebidas listas para beber 2024 (RTD).



Crece lo barato y lo que no es botella. **El vino importado en botella, el negocio clásico, pierde valor.**



2026

Cuatro Rayas 0% llega a Costa Rica

Euromonitor abre su reporte de CR con un vino sin alcohol premium. La cerveza 0% ya acelera ahí.



€1.64/L

El litro chileno

Chile desplazó a España como #1 en volumen con el litro más barato del mercado. El mexicano nuevo entra por abajo.



Lata

D'Vino y Laué

Valle Redondo y Palacio de Bornos ya venden vino en lata en México. El hard seltzer, en cambio, fracasó.

... LO QUE ESTO SIGNIFICA ...



SEÑAL 1

Crece el formato, no la copa

El RTD sube a dos dígitos y ya hay vino en lata; la botella importada cae en valor.



SEÑAL 2

Crece lo barato

Granel +83% y Chile +25%; el consumidor nuevo entra por precio.



SEÑAL 3

Y crece el cero

Sin alcohol es apertura de reporte en CR y palanca de largo plazo en MX.



IMPLICACIÓN PARA BIA

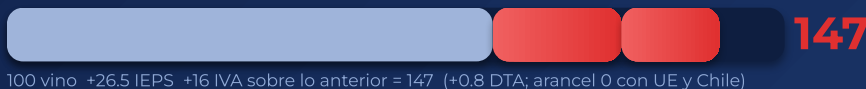
Quien entre al vino desde bebidas entra por RTD, lata y 0%: formatos de embotellador, no de bodega.

México cobra 47 de impuesto por cada 100 en aduana. Costa Rica, 50

Impuesto antes del primer margen, sobre el valor en aduana (en el precio de anaquel pesa cerca de 1 de cada 5) — y por qué el negocio es de licencia, no de uva.

POR CADA 100 DE VINO EN ADUANA, ANTES DEL PRIMER MARGEN

🇲🇽 México



🇨🇷 Costa Rica



Y antes de cobrar el primer peso: **padrón de bebidas alcohólicas del SAT, marbete botella por botella antes de cruzar la frontera, laboratorio y 90-120 días de capital de trabajo por embarque.**



47 y 50

Impuesto por cada 100 en aduana

MX: IEPS 26.5% y luego IVA 16%. CR: ISC 10%, IVA 13% y \$333 fijos por botella, que pesan más cuanto más barato es el vino — justo la gama de entrada.



-10.9%

Recaudación de IEPS alcohol, 1S-2026

De todo el alcohol, no sólo vino: el Estado ya cobra menos y el Paquete 2027 discute subir tasas, no bajarlas.



39%

Cinco empresas en México, en valor

Valle Redondo, Concha y Toro, L.A. Cetto, Oetker (Freixenet) y Riunite. En Costa Rica, cinco importadores con más de 50 años.

... LO QUE ESTO SIGNIFICA ...



SEÑAL 1

El precio no lo pone la uva

Sobre 100 en aduana, México suma 47 y Costa Rica ~50; importador y anaquel ponen su margen encima.



SEÑAL 2

Es un negocio de licencia

Padrón, marbetes, laboratorio y capital de trabajo: una operación aduanera propia, distinta a la del café.



SEÑAL 3

Y de concentración

Cinco empresas tienen 39% del valor en México; cinco importadores se reparten Costa Rica. No hay anaquel vacío.



IMPLICACIÓN PARA BIA

El vino no es un producto: es una operación de importación con licencia. BIA no la tiene.

Atractiva y lista, sin derecho a ganar. Salida: DO NOT PRIORITIZE

Las tres preguntas de la lámina 15 de ARTEMIS, contestadas con lo que se midió.

01 OPORTUNIDAD ATRACTIVA

¿Hay un mercado de crecimiento real?

SÍ, MODESTA

USD 1,484 M en México (3,739 con restaurante) y 170 M en Costa Rica, en anaquel (Passport). Pero crece por abajo: el vino importado embotellado perdió 5.4% de valor en 2025 y Costa Rica bajó de dos dígitos a uno.

02 MERCADO LISTO

¿El país está listo para eso?

SÍ

Categoría madura: 39% de botellas nacionales en México, 3 litros por cabeza en Costa Rica; autoservicio, especialistas y e-commerce ya montados.

03 DERECHO A GANAR

¿Podemos ganarlo y escalarlo?

NO, HOY

Sin marca, sin padrón de importador, sin marbetes, sin bodega. cbc no distribuye en MX ni en CR; en Costa Rica la ruta de alcohol es de Heineken-FIFCO y las licoreras.

SÍ × SÍ × NO

lo que dicta el marco

DO NOT PRIORITIZE

«Wait until at least weak signals start showing up». No es Cultivate & Shape porque **las condiciones —marca, licencia y ruta— no las construye BIA**: las trae cbc con un socio, o no existen.



**IMPLICACIÓN
PARA BIA**

Mercado listo y real, pero sin derecho a ganar. **ARTEMIS dice no priorizar — salvo que aparezca el socio.**

No es un no al vino. Es un no a entrar sin ruta ni socio

Una cosa que no hay que hacer, dos que sí, y lo que falta para decidir.



NO HACER

Marca propia o bodega

Comprar uva o lanzar etiqueta es entrar por el lado del negocio donde no está el dinero. Los líderes de los dos países son importadores, no bodegas.



SÍ EXPLORAR · GRUPO

Donde cbc ya reparte licor

cbc publica vacantes de venta de licor en Ecuador y tiene la JV RFRESH con Industrias Licoreras de Guatemala (confirmar con el grupo). Ahí el vino es una referencia más en una ruta que existe. En México y Costa Rica, no.



SÍ VIGILAR · FORMATO

RTD, lata y 0%

Es donde el vino crece y donde un embotellador sí tiene derecho a ganar. Señal para volver: que el vino en lata o RTD aparezca como categoría medida por Euromonitor en MX o CR (hoy no lo es).

· · · ANTES DE APROBAR NADA · · ·

LO QUE FALTA

Tres números que no están aquí

El margen del distribuidor de vino en cada país, el costo de padrón y marbete, y el capital de trabajo por embarque. Y las participaciones de Costa Rica, que Passport no publica. **No están en este estudio.**

QUÉ LO TUMBA

Qué haría que esto se equivoque

Que Grupo Mariposa ya tenga ruta de vino y licor en México o Costa Rica, o que un socio tipo Concha y Toro busque distribuidor en Costa Rica tras la venta de FIFCO. **Cualquiera de las dos cambia el veredicto.**



IMPLICACIÓN PARA BIA

La ruta y el socio hoy viven en cbc, no en BIA. **Si el vino entra al grupo, entra por ahí.**