



Informe comercial elaborado por la
Embajada de la República Argentina en el
Reino Unido.

5 de agosto de 2022



Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto

Embajada de la República Argentina
en el Reino Unido

Mercado: REINO UNIDO 2022

Producto: VINO

1. Identificación mercado/ industria/ producto

Para la clasificación arancelaria se ha utilizado la nomenclatura del Sistema Armonizado (HS/SA) establecida por la Organización Mundial de Aduanas.

El vino se incluye dentro del capítulo 22, correspondiente a bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre. Las partidas objeto de nuestro estudio son las siguientes:

22.04: Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009.

22.04.10: Vino espumoso.

22.04.21: Los demás vinos; (exc. espumosos) mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol (En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros).

22.04.22: Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol (En recipientes con capacidad superior a 2 litros pero inferior o igual a 10 litros).

22.04.29: Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol (Los demás).

2. Categoría

Bebidas alcohólicas.

3. Resumen Ejecutivo

La industria vitivinícola del Reino Unido sigue siendo uno de los nodos centrales del comercio mundial del vino. Aunque hay mayores plantaciones de viñedos (mayoritariamente de vinos espumosos), el Reino Unido sigue siendo un importador neto de vino.

En 2021, la producción mundial de vino alcanzó los 5.300.039.644 USD. Asimismo, el precio unitario por litro fue 3,124 USD representando un incremento del 16,95% en relación con el 2020.

Más del 75% del total de vino producido en 2021 está concentrado en 7 países: Italia (19%), Francia (14%), España (14%), EE.UU. (9%), Australia (5%), Argentina (5%) y Chile (5%).

En relación con los hábitos de consumo, Wine Intelligence Unit, consultora líder mundial en investigación e información sobre consumidores de vino, afirma que el vino se disfruta cada vez más en el hogar, particularmente en ocasiones no relacionadas con la comida.

Consecuentemente el número de bebedores regulares de vino en el Reino Unido está disminuyendo, cayendo en 4 millones en los últimos cinco años a 26 millones de bebedores regulares. El 49 % de los adultos ahora son bebedores habituales de vino, en comparación con el 59 % de adultos que bebían vino en 2015.

Dentro de la población bebedora habitual de vino, la proporción de bebedores maduros (mayores de 65 años) ha aumentado, contrastando con menos bebedores más jóvenes o LDA (por sus siglas en inglés "legal drinking age") En 2010, casi la mitad (49 %) de los que tenían

entre 18 y 34 años eran bebedores habituales de vino. Hoy en día, esa proporción se ha reducido a la mitad, y sólo el 26 % de los jóvenes de 18 a 34 años de hoy son bebedores habituales de vino. A saber, el 33% de la población joven no toma nada de alcohol.

“Al igual que muchos países desarrollados, el Reino Unido tiene una población que envejece, por lo que no es sorprendente ver una población de bebedores de vino cada vez mayor”, dice Lulie Halstead, directora ejecutiva de Wine Intelligence. Hace dos años, los Boomers y Seniors (mediados de los años 50 o más) y los Millennials (de mediados de los 20 a finales de los 30) consumían vino con una frecuencia bastante similar, aunque los mayores ligeramente por delante. Sin embargo los últimos datos presentados por la mencionada consultora de julio de 2021 muestran que, proporcionalmente, los Boomers y los Seniors han aumentado su frecuencia de consumo de vino más que cualquier otro grupo de edad. En otras palabras, actualmente hay una población que envejece y es la que mayor consume alcohol. Por ejemplo, de los 45 a 54 años aumentó el consumo un 16%, de 55 a 64 años aumentó un 20%, y los mayores de 65 años aumentaron el consumo un 36%.

Por último, cabe mencionar que un aumento general en la moderación y abstinencia del alcohol, particularmente entre los adultos más jóvenes con edad legal para beber (LDA), es un factor importante detrás de la disminución de la población que bebe vino.

El mercado británico es uno de los referentes del sector a nivel mundial, siendo el segundo mayor importador en valor, sólo por detrás de Estados Unidos. Asimismo, se caracteriza por presentar un consumo intensivo de alcohol y un poder adquisitivo elevado.

Luego de las incertidumbres del pasado 2020, la industria del vino del Reino Unido ha sufrido muchos cambios, tanto en términos de hábitos de consumo como en la estructura de distribución. Por ejemplo, el vino ecológico, baja graduación o sin alcohol, así como el packaging de menor tamaño y en lata, empezaron como tendencias, pero están asentándose.

Al presente, en un periodo de gran incertidumbre comercial debido a la invasión rusa a Ucrania, al encarecimiento de la energía, el combustible y los suministros son factores que han desembocado en una fuerte inflación global. El comercio de vino alcanzó en marzo de 2022 el precio más alto de su historia, con 3,71USD por litro.

3.1 Situación Actual –Brexit

- Aumento del papeleo que provoca retrasos en los envíos desde y hacia Europa, lo que conlleva mayores costos de envío, así como tiempos de entrega mucho más largos
- La falta de camioneros hace que la situación sea crítica
- Algunos importadores del Reino Unido se mudan a Europa, p.e. a los Países Bajos
- Reino Unido ahora busca acuerdos comerciales nuevos y revisados. Actualmente con Australia es el primer nuevo acuerdo comercial realizado desde cero. Reino Unido acaba de concretar con Australia un tratado de libre comercio, por lo que se han eliminado los aranceles sobre más del 99% de las exportaciones de bienes australianos al Reino Unido, lo cual el sector vitivinícola se ve altamente beneficiado.
- Supermercados reducen stock y gamas
- Papeleo aún no completamente electrónico - personal adicional

3.2 Importación de vino¹

¹ <https://www.gov.uk/guidance/importing-selling-and-labelling-wine>

Actualmente, no se necesita proporcionar un certificado VI-1 si se está importando vino a Gran Bretaña (Inglaterra, Escocia y Gales)

Para mayor información visitar: <https://www.gov.uk/guidance/importing-selling-and-labelling-wine#paying-tax-on-imported-wine>

3.3 Etiquetado y venta de vino importado de países de la UE y fuera de la UE a Gran Bretaña

El vino que se importa a Gran Bretaña debe estar etiquetado con la dirección del importador o embotellador, o ambos.

Asimismo, si se comercializa vino en Irlanda del Norte, también se debe usar el nombre y la dirección del importador o embotellador.

3.4 Régimen aplicable²

Los vinos europeos acceden con arancel 0%. Asimismo, el Reino Unido acaba de concretar con Australia un tratado de libre comercio, por lo que se han eliminado los aranceles sobre más del 99% de las exportaciones de bienes australianos al Reino Unido, lo cual los beneficia en el sector vitivinícola.

El mercado se abastece en mayor medida de vinos franceses (31,14%), italianos (18,65%) y españoles (7,62%) representando estos tres países más del 55% de lo importado al Reino Unido, y en una menor medida de vinos provenientes de Australia, Nueva Zelanda, Chile y Estados Unidos entre otros. Estos países cuentan con excelentes condiciones de acceso al Reino Unido. La mayoría pagan un arancel cero.

Cabe resaltar que la Argentina ocupa el décimo puesto en el ranking y su participación, que actualmente representa 3,05% ha crecido considerablemente, un 6.09% del 2020 al 2021³.

En cuanto a las condiciones de acceso al mercado británico, los vinos argentinos están sujetos a la tasa estándar de IVA (20.00%) y la importación (países fuera de la UE) está sujeta a un arancel de terceros países el cual se aplica según la graduación alcohólica.

El vino argentino se encuentra bien posicionado a pesar de las desventajas arancelarias. Actualmente el Reino Unido se ubica como el segundo destino de las exportaciones argentinas.

3.1 ¿Cuál es la oportunidad específica?

El consumidor británico se inclina por vinos Premium, en segmentos de precio más alto y mayor calidad en detrimento de los segmentos más baratos. Consumir menos, pero con mayor calidad es la premisa del consumidor británico.

Para Argentina, el Reino Unido es considerado un mercado prometedor porque el consumo de este producto es sostenido y los británicos se interesan cada vez en tener un estilo de vida saludable y por adquirir productos Premium con un factor diferencial.

3.2 En cuanto a las tendencias:

² <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/commodities/2204109800>

³ Fuente: Her Majesty's Customs & Excise

- El consumidor británico se inclina por estilos más ligeros de vinos
- Los rosados se venden ahora todo el año, e incluyen estilos más oscuros
- Buen desempeño para los espumantes ingleses – más plantaciones de viñedos
- El vino pierde su cuota de mercado a las bebidas espirituosas y las bebidas sin alcohol
- Las variedades de uva insólitas y autóctonas son más populares
- Los consumidores están más dispuestos a salir de su zona de confort
- Auge de vinos patrocinados por famosos – por ejemplo Kylie Minogue, Snoop Dog, Graham Norton, Philip Schofield

El consumidor británico prefiere el Prosecco (sigue siendo el vino espumoso más popular incluido Champagne), mientras que el Sauvignon de Nueva Zelanda, Rosado y Malbec Argentino llevan la delantera en línea con las tendencias actuales de ventas. Actualmente, las personas tienen mayor comprensión de la diversidad de la Argentina y las uvas con mayor presencia en el mercado son el Malbec, blends rojos, Chardonnay, Torrontés, rosado y otros (incluyendo Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon y blends blancos).

Por otro lado, la sostenibilidad ambiental es lo más importante para los consumidores británicos, el aumento en la venta de vinos orgánicos fue de 5% en 2021 y 9% en 2022.

Se destaca también la proliferación de vinos veganos y ecológicos. La preocupación del consumidor por el medioambiente y la salud reclama procesos de elaboración más sostenibles y aptos para este tipo de consumidores por lo que este segmento está cobrando mucha fuerza en Reino Unido.

Asimismo, se verifica una tendencia creciente en la demanda de vino a granel en el Reino Unido, que encuentra justificación en el aumento de las ventas de vino de marca propia en los supermercados. Este método reduce los costes de transporte, el retraso de la vida útil del producto y el riesgo de daños a las botellas.⁴ Además, es percibido como ecológicamente amigable porque reduce la huella del carbono en el transporte.

Cabe señalar que el mercado británico le da gran valor a los estándares Fairtrade⁵, siendo éstos diseñados para mejorar las condiciones de empleo y proteger los derechos de los trabajadores en las plantaciones de uva. De igual manera, apoya a las organizaciones de pequeños productores de uva a obtener un mayor control dentro de las cadenas de suministro y aumentar sus ingresos. En conclusión, para asegurar a los consumidores que estos estándares se han cumplido, se estampa la Marca FAIRTRADE en los productos.

4. Datos de producción y comercio

⁴ Exporting Wine to the UK. CBI Ministry of Foreign Affairs 2016.

⁵ <https://www.fairtrade.org.uk/What-is-Fairtrade>

Los proveedores de vino al mercado británico se pueden dividir en países productores del viejo mundo como Francia, Italia, España que son los que abastecen el mercado mayoritariamente y, en menor medida, los productores del nuevo mundo como Argentina, Chile, Sudáfrica, Nueva Zelanda, Australia y Estados Unidos.

4.1 Situación Actual – Regiones y Estilos

- Malas cosechas en la región francesa de Borgoña, obliga a los consumidores a buscar en otra parte
- Vinos de naranja/Qveri/Skin Contact son los más populares, ya que están asociados con vinos naturales
- Pet Nat (pétillant naturel o natural sparkling) muy popular también
- Resurgimiento de interés en las vides antiguas

4.1 Importaciones de vino en el Reino Unido⁶

⁶ <https://www.gtis.com/gta/secure/default.cfm>

Principales orígenes de las importaciones a Reino Unido en 2021⁷

Total Importación Statistics								
Products: 2204 (Vino De Uvas Frescas, Incluso Encabezado; Mosto De Uva (Excepto El De La Partida 2009))								
Rank	Trade Partner	United States Dollars			% Share			% de cambio 2021/2020
		2019	2020	2021	2019	2020	2021	
	World	12.630.157.353	8.412.630.601	9.313.254.001	100,00	100,00	100,00	10,71
1	Francia	3.950.782.320	2.473.926.857	2.900.530.523	31,28	29,41	31,14	17,24
2	Italia	2.512.213.978	1.514.085.645	1.690.480.826	19,89	18,00	18,15	11,65
3	España	881.831.995	637.000.365	709.209.689	6,98	7,57	7,62	11,34
4	Australia	929.397.751	724.886.818	694.995.640	7,36	8,62	7,46	-4,12
5	Nueva Zelanda	952.416.467	699.853.937	600.456.104	7,54	8,32	6,45	-14,20
6	Chile	716.007.849	530.223.384	522.436.280	5,67	6,30	5,61	-1,47
7	Estados Unidos	727.274.005	558.411.794	478.053.942	5,76	6,64	5,13	-14,39
8	Sudáfrica	400.866.615	266.966.118	359.483.994	3,17	3,17	3,86	34,66
9	Bélgica	72.549.191	37.023.419	333.301.409	0,57	0,44	3,58	800,24
10	Argentina	376.470.200	268.424.784	284.776.766	2,98	3,19	3,06	6,09
11	Portugal	241.226.077	177.669.582	232.997.350	1,91	2,11	2,50	31,14
12	Alemania	540.653.471	319.175.736	159.587.530	4,28	3,79	1,71	-50,00
13	Países Bajos (Holanda)	39.599.593	26.424.019	133.806.206	0,31	0,31	1,44	406,38
14	Irlanda	10.097.907	7.616.832	38.305.078	0,08	0,09	0,41	402,90
15	Hungría	46.599.128	39.334.358	31.894.906	0,37	0,47	0,34	-18,91

De acuerdo con los datos de 2021, Argentina ocupa el décimo lugar como proveedor del Reino Unido.

⁷ Fuente: Global Trade Atlas®

Total Importación Statistics from Argentina									
Products: 2204 (Vino De Uvas Frescas, Incluso Encabezado; Mosto De Uva (Excepto El De La Partida 2009))									
Rank	Product	Description	United States Dollars			% Share			% de cambio 2021/2020
			2019	2020	2021	2019	2020	2021	
	2204	Vino De Uvas Frescas, Incluso Encabezado; Mosto De Uva (Excepto El De La Partida 2009)	376.470.200	268.424.784	284.776.766	100,00	100,00	100,00	6,09
1	220421	En Recipientes Con Capacidad Inferior O Igual A 2 L	303.357.219	199.070.221	210.176.762	80,58	74,16	73,80	5,58
2	220429	Wine Of Fresh Grapes (Other Than Sparkling Wine) And Grape Must With Fermentation Prevented, Etc. By Adding Alcohol, Containers Holding Over 10 Liters	70.707.637	68.879.834	73.861.829	18,78	25,66	25,94	7,23
3	220410	Vino Espumoso	1.917.691	462.138	621.039	0,51	0,17	0,22	34,38
4	220422	Los Demás Vinos; Mosto De Uva La Fermentación Se Ha Impedido O Cortado Añadiendo Alcohol, En Recipientes De Contenido Superior A 2 Litros Y No Más De 10 Litros	487.653	12.592	117.136	0,13	0,00	0,04	830,24

Asimismo, la participación de los productos importados bajo la posición arancelaria 22.04.22 "Los Demás Vinos; Mosto De Uva." fue la que mayor porción de mercado ganó.

4.2 Condiciones de acceso: ¿los competidores de la Argentina tienen mejor acceso arancelario?

Sí, los principales países que abastecen de vino al mercado británico tienen mejores condiciones arancelarias.

Los vinos originarios e importados al Reino Unido desde los 28 países incluidos en el acuerdo de la Unión Europea gozan de preferencia arancelaria.⁸

Asimismo, Australia y Nueva Zelanda, tienen también acuerdos que facilitan el acceso de sus vinos al mercado británico.

Con relación a los vinos argentinos, los que proceden del Mercosur y deben asumir el derecho aplicable correspondiente a tercer país - Third country duty - 26.00 GBP / hl, mas el pago correspondiente según la graduación alcohólica, comenzando en 13% debe tributar 10.00 GBP / hl.

5. Condiciones de acceso técnicas para Argentina y otros países

5.1 Reino Unido - Situación Actual - Cambios de impuestos propuestos

- Los mayores cambios en el impuesto sobre el alcohol en los últimos 140 años
- El vino espumante será gravado a la misma tasa que el vino sin gas, impulso para la industria del vino espumante del Reino Unido
- Otras bebidas espirituosas:⁹
 - Cerveza a £0.08-£0.19 la unidad
 - Vino a £0.26 la unidad
 - Licores a £0.29 la unidad
- Esto castigará a los productores del Nuevo Mundo que tienen mayor porcentaje de alcohol

Enlaces para consulta son:

- ✓ Department for Environment Food and Rural Affairs (Departamento de Medio Ambiente, Alimentación y Agricultura): <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-environment-food-rural-affairs/services-information>
- ✓ Trading Standards Central (Organismo que regula la protección al consumidor): <https://www.tradingstandards.uk>
- ✓ HM Revenue & Customs (Departamento de Aduanas e Impuestos de la Corona Británica): <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs>
- ✓ Food Standards Agency (Organismo responsable de la regulación de la alimentación):

⁸ https://www.trade-tariff.service.gov.uk/geographical_areas/1013?country=ES

⁹ <https://www.gov.uk/tax-on-shopping/alcohol-tobacco>

<https://www.food.gov.uk>

- ✓ CBI Ministry of Foreign Affairs (Ministerio de Exterior): <https://www.cbi.org.uk>

5.2 Tratamiento arancelario e impositivo

La industria del alcohol del Reino Unido es una de las más gravadas de Europa.

Como se resume en el cuadro a continuación, el impuesto sobre el vino depende de su graduación alcohólica:¹⁰

	Strength (ABV)	Rate per litre
Still	More than 1.2%, up to 4%	91.68 pence
Still	More than 4%, up to 5.5%	126.08 pence
Still	More than 5.5%, up to 15%	297.57 pence
Still	More than 15%, up to 22%	396.72 pence
Sparkling	More than 5.5% but less than 8.5%	288.10 pence
Sparkling	More than 8.5%, up to 15%	381.15 pence

En cuanto a las condiciones de acceso al mercado británico, los vinos argentinos están sujetos al VAT (Value Added Tax) del 20%. El funcionamiento de este impuesto es igual que el IVA en Argentina. El VAT (20%) se aplica sobre el total del valor de las mercancías más todas sus obligaciones de pago. Cabe mencionar que la importación (países fuera de la UE) está sujeta a un arancel de terceros países (el cual se aplica según la graduación alcohólica):

Vino espumante:¹¹ debe tributar 26.00 GBP / hl

Vino en recipientes de 2 litros o menos:¹²

- ✓ Menos de 13% de graduación alcohólica: debe tributar 10.00 GBP / hl
- ✓ Superior al 13% de graduación alcohólica pero menor al 15%: debe tributar 12.00 GBP / hl
- ✓ Superior al 15% de graduación alcohólica pero menor al 18%: debe tributar 15.00 GBP / hl
- ✓ Superior al 18% de graduación alcohólica pero menor al 22%: debe tributar 17.00 GBP / hl
- ✓ Superior al 22% de graduación alcohólica: debe tributar: 1.40 GBP / % vol /hl

¹⁰ <https://www.gov.uk/tax-on-shopping/alcohol-tobacco>

¹¹ <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/headings/2204>

¹² <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/headings/2204>

Vino en recipientes de más de 2 litros pero menos de 10 litros:¹³

- ✓ Menos de 13% de graduación alcohólica: debe tributar 8.20 GBP / hl
- ✓ Superior al 13% de graduación alcohólica pero menor al 15%: debe tributar 10.00 GBP / hl
- ✓ Superior al 15% de graduación alcohólica pero menor al 18%: debe tributar 12.00 GBP / hl
- ✓ Superior al 18% de graduación alcohólica pero menor al 22%: debe tributar 17.00 GBP / hl
- ✓ Superior al 22% de graduación alcohólica: debe tributar: debe tributar: 1.40 GBP / % vol /hl

Vino a granel:¹⁴

El vino a granel es un vino que ingresa al mercado para ser embotellado en el Reino Unido. Las oficinas de estadísticas definen el vino a granel como el vino enviado en contenedores de más de 2 litros.

Durante los últimos años, el precio del vino en el mercado británico ha aumentado considerablemente, entre otras causas por el elevado impuesto sobre el alcohol.

5.3 ¿Existen exportadores argentinos que han superado este obstáculo?

Si, existen varios casos exitosos de vinos argentinos en el Reino Unido. Tanto de bodegas que venden su propio producto como también de bodegas que venden su producción a granel para ser envasados y comercializados por importadores en el mercado local. Argentina está bien posicionada a nivel internacional en lo que a venta de vino Premium se refiere.

Para mayor información visitar: <https://www.winesofargentina.org/es/wineries>

6 ¿Cómo es la cadena de distribución?

Actualmente el 45%¹⁵ de los consumidores realiza su compra de supermercado online. Del mismo modo, la venta a través de “Just Eat” y “Deliveroo” (aplicaciones online de servicio a domicilio de restaurantes) está en aumento. Cabe mencionar que el mayor aumento en las ventas en línea es realizado por mujeres.

6.1 Situación Actual – venta para consumo en el local

- La venta para consumo en el local se está recuperando pero con problemas: un 32% menos que en 2019
- 1,2 millones de trabajadores abandonaron el Reino Unido en 2020/2021 - Covid/Brexit
- Muchos restaurantes y pubs cerraron permanentemente en 2020

¹³ <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/headings/2204?currency=EUR&day=1&month=6&year=2020>

¹⁴ https://www.cbi.eu/sites/default/files/market_information/researches/product-factsheet-europe-bulk-wine-2016.pdf

¹⁵ Fuente: WOFA – Wines of Argentina

6.2 Situación Actual – Embalaje

- Gran interés en tipos de embalaje alternativos
- El vino tirado es cada vez más popular a medida que la calidad mejora
- El vino en lata aumentó en un 106% al año 2020 y sigue creciendo
- El vino en bolsa/caja ahora ocupa del 2 al 5% del mercado
- Tecnología de botellas de papel ahora disponible en el Reino Unido – Laithwaites y Ocado acaban de estrenarlas exclusivamente en las ventas online.
- Concepto de botellas “de por vida” recargables para marcas de primera calidad como Johnny Walker

Las empresas argentinas pueden acceder al mercado británico esencialmente a través de tres vías:

- ✓ Contacto directo con el distribuidor
- ✓ A través de un importador
- ✓ Canal on-line

Si no existe un acuerdo de compra directa con alguno de los principales distribuidores (supermercados, grandes almacenes o cadenas especializadas), la forma de entrada habitual es a través de un importador. A la hora de elegir importador se debe considerar cuál es el canal de distribución adecuado para el producto, en qué segmento de calidad se quiere posicionar y a qué tipo de consumidor va dirigido. Los importadores suelen llevar una amplia cartera de productos con vinos de varios países y muchos tienen su propia red de almacenaje y distribución.

El canal off-trade es donde el cliente final compra productos para ser consumidos en otro lugar (supermercados, vinotecas, etc.). El mercado de vino británico está bastante concentrado ya que un pequeño número de empresas son las que dominan la mayor parte de la oferta. El canal off trade, con unos diez supermercados y cadenas especializadas, lidera el mercado.

Las marcas propias tienen una especial relevancia en el mercado británico, que se ha configurado como el más grande en este segmento. Con una cuota de alrededor del 40% y una tendencia creciente, las marcas propias en el Reino Unido no se asocian a vinos baratos de baja calidad, sino que por el contrario están siguiendo una estrategia Premium.

Además, son populares entre el consumidor británico: las tiendas independientes (debido al valor añadido que aportan sus empleados por el alto grado de conocimiento que tienen sobre vino); y las pequeñas tiendas (off-licence) populares entre los consumidores con poco tiempo para realizar sus compras.

Por otro lado, está el canal on-trade o canal “HORECA” en el que los productos son consumidos en el punto de venta (hoteles, restaurantes y bares). Este canal está muy fragmentado y compuesto por unos 128.000 establecimientos en el Reino Unido. A este mercado se accede principalmente a través de importadores/distribuidores orientados al canal on-trade. La gran parte de las ventas de vino en HORECA se realizan a través de los restaurantes. La presencia de restaurantes argentinos en el Reino Unido hace que los vinos argentinos tengan un nicho en este sector.

Para más información visitar: <https://eruni.cancilleria.gob.ar/es/productos-argentinos-en-ru>

El canal online empieza a consolidarse como uno de los canales de distribución más importantes en el Reino Unido. Las facilidades en cuanto a pedido y entrega en el domicilio

son las principales razones para comprar online, además de la gran variedad de productos y los distintos descuentos y ofertas. Entre las plataformas que venden vino online, además de las páginas web de los supermercados que dominan las ventas online, se destacan las tiendas Majestic, Laithwaites, Naked Wines, Berry Bros. & Rudd y Virgin Wines.

Los británicos realizan cada vez más compras online. Estas compras están siendo principalmente impulsadas por su popularidad entre los millenials, los consumidores de vino con alto poder adquisitivo y los expertos. Las páginas web de los supermercados dominan las ventas online de vino.

Por último, los modelos de comercialización y marketing están cambiando. El desarrollo de Apps que ayudan a los consumidores a realizar sus decisiones de compra al mismo tiempo que aportan información sobre el producto y su trazabilidad junto con la importancia de las redes sociales como herramienta de marketing, muestran como el sector vinícola está en plena transformación. Tener presencia en este tipo de plataformas es muy importante si se quiere tener presencia en el mercado.

7 Principales compañías de la cadena de distribución y cámaras del rubro

7.1 Principales Importadores

- ✓ Enotria Wine Cellars Ltd

Tel: (44) 20 8961 4411

Email: info@enotria.co.uk Website: www.enotria.co.uk

- ✓ Condor Wines

Tel: (44) 07508 825 488 - Lee Evans

Email: info@condorwines.co.uk Website: www.condorwines.co.uk

- ✓ Las Bodegas

Tel: (44) 01435 874772

Email: sales@lasbodegas.co.uk Website: www.lasbodegas.co.uk

- ✓ Alliance

Tel: (44) 01505 506060

Email: kirsty.macleod@alliancewine.com Website: www.alliancewine.com

- ✓ Berry Bros. & Rudd

Tel: (44) 20 7022 8973

Email: ineclub@bbr.com Website: www.bbr.com

- ✓ Bibendum Wine Limited

Tel: (44) 0845 263 6924

Email: tradesales@bibendum-wine.co.uk Website: www.bibendum-wine.co.uk

7.2 Principales cadenas minoristas

- ✓ Berkmann Wine Cellars Ltd

Tel: (44) 020 7609 471

Email: info@berkmann.co.uk Website: www.berkmann.co.uk

- ✓ Daniel Lambert Wines

Tel: (44) 1656 661010

Email: louise@daniellambertwines.co.uk Website: www.daniellambertwines.co.uk

- ✓ Rude Wines

Tel: (44) 0344 5610543

Email: enquiries@rudewines.co.uk Website: www.rudewines.co.uk

- ✓ Vinos Latinos

Tel: (44) 0207 6228219

Email: hola@vinoslatinos.co.uk Website: www.winesofuruguay.co.uk

- ✓ Roberson Wine

Tel: (44)207 381 7870

Email: hello@robersonwine.com Website: www.robersonwine.com

7.3 Ferias

- ✓ London Wine Fair: una de las ferias vinícolas más importantes del RU. Está dirigida al público profesional y pueden encontrarse vinos de todos los estilos y precios provenientes de los cinco continentes.

Próxima edición: fechas a confirmar

Para más información visitar la web: <https://www.londonwinefair.com>

- ✓ The International Bulk Wine & Spirits Show –UK: IBWSS es la feria más importante de vino a granel en el Reino Unido, es una excelente oportunidad para tener reuniones

comerciales con supermercados, restaurantes e importadores.

Próxima edición: fechas a confirmar

Para más información visitar la web: <https://ibwsshowuk.com/en/>
<https://ibwsshowuk.com>

- ✓ Imbibe Live: es una feria anual innovadora e interactiva siendo uno de los eventos referentes en el sector de las bebidas en Reino Unido, dirigido a los profesionales del mercado on trade.
Próxima edición: fechas a confirmar
Para más información visitar la web: <https://live.imbibe.com>
- ✓ The Restaurant Show: es una feria anual que está exclusivamente dedicada a la industria de la hostelería en Reino Unido.
Próxima edición: 23-30 septiembre 2020
Para más información visitar la web: <https://www.therestaurantshow.co.uk>
- ✓ The specialist Importers' Trade Tasting (SITT): SITT está dirigida a los compradores de vino independientes, sommeliers, restaurateurs o vendedores mayoristas.
Próxima edición: fechas a confirmar
Para más información visitar la web: <https://www.sittastings.com>
- ✓ Raw Wine: se centra en los productores de vinos finos, naturales, biodinámicos u orgánicos.
Próxima edición: fecha a confirmar
Para más información visitar la web: <https://www.rawwine.com>

7.4 Publicaciones del Sector

- ✓ Harpers: <http://www.harpers.co.uk>
- ✓ Drinks Retailing news: <http://drinksretailingnews.co.uk>
- ✓ The Drinks Business: <http://www.thedrinksbusiness.com>
- ✓ Imbibe Magazine: <http://imbibemagazine.com>
- ✓ Off Licence News <http://www.offlicencenews.co.uk>
- ✓ The Wine Merchant: <http://winerchantmag.com>
- ✓ Restaurant Magazine: <http://www.bighospitality.co.uk/Info/Restaurant>
- ✓ Decanter: <http://www.decanter.com>
- ✓ The World of Fine Wine <http://www.worldoffinewine.com>

7.5 Asociaciones de interés

- ✓ The Wine & Spirit Trade Association: <http://www.wsta.co.uk>
- ✓ Wine & Spirit Education Trust <http://www.wsetglobal.com>
- ✓ Association of Wine Educators <http://www.wineeducators.com>
- ✓ Circle of Wine Writers (Asociación de escritores sobre temas relacionados con el vino) <http://www.circleofwinewriters.org>
- ✓ International Wine Clubs Association (Asociación profesional de los clubes de vino y especialistas en la venta directa de vino): <http://internationalwineclubsassociation.com>
- ✓ Circle of Wine Writers (Asociación de escritores sobre temas relacionados con el vino): <http://www.circleofwinewriters.org>

7.6 Wines of Argentina

WOFA es una entidad que desde 1993 promueve la marca y la imagen de los vinos argentinos por el mundo dando a conocer todas las regiones productoras de Argentina. Además, ayuda a orientar la estrategia exportadora de Argentina estudiando y analizando los cambios que se dan en los mercados de consumo.

Contacto: Brand Ambassador Uk & Europe-Phill Crozier:
pcrozier@winesofargentina.com

Para más información visitar la web: <http://www.winesofargentina.org>

8. Otras barreras/trabas a las exportaciones argentinas

8.1 ¿Por qué se abastecen de los proveedores de los países actuales?

El mercado es abastecido principalmente por vinos europeos, los vinos italianos compiten mucho con sus precios y los franceses gozan de un gran reconocimiento. Además, estos vinos ingresan al mercado con un arancel cero lo que los hace más competitivos en sus precios en comparación con otros.

Con relación a los variedades blancos, los británicos prefieren los vinos de Sudáfrica y Nueva Zelanda, estos países venden vino fraccionado y a granel para ser envasado y comercializado por las grandes cadenas de supermercados que ofrecen un producto de calidad a un excelente precio de mercado.

8.1 ¿Por qué no hay más importaciones desde la Argentina?

Al ser el Reino Unido un mercado altamente competitivo, hay una extensa oferta de variedades de buena calidad a buen precio. Por otro lado, se debe destacar que la permanencia en el mercado es mucho más importante que introducir mayor cantidad de vinos. Los consumidores británicos asocian al vino tinto de la variedad de Malbec con la Argentina y se pueden visualizar varias botellas de esta cepa en las góndolas de los supermercados y tiendas especializadas.

A pesar de que el vino blanco es la variedad más vendida en el Reino Unido, el vino blanco argentino se vende poco. Por este motivo el exportador argentino debe utilizar sus recursos para interesar al importador a incorporar vinos blancos argentinos a su portfolio apelando a las virtudes del producto como a los excelentes factores climatológicos, vinos de altura, técnicas de elaboración novedosas, productos con el sello de “comercio justo” y procedencia o “terroir”.

9 Experiencias argentinas exitosas

Existe una gran variedad de vinos argentinos en góndolas de supermercados y cartas de restaurantes. Expondremos el éxito de la bodega Trivento como caso a analizar y luego el de FECOVITA:

✓ **Trivento**

La bodega Trivento viene realizando una gran labor en el mercado británico y su vino Trivento Argentina Malbec obtuvo 95 puntos en “*Decanter Wine Awards 2016*”, en la categoría «Mejor Malbec Argentino» debajo de las 15 libras. En 2018 la bodega informó un proyecto de inversión de marca en los mercados externos y principalmente en el Reino Unido por 2 millones de dólares.

Posteriormente firmó un contrato con la cadena televisiva *Discovery Channel* para promocionar la campaña 'Bold Discoveries' (Descubrimientos audaces) que cubrió más de 220 minutos mensuales de contenidos. Para el Malbec World Day de 2016 lanzó la promoción de 2 millones de botellas que se exhibieron en los principales supermercados como ASDA, Tesco, Morrisons y Ocado entre los más importantes con la posibilidad de ganar unas vacaciones por un valor de mil libras.

Los voceros de la marca informaron que el Malbec está creciendo a una tasa de más del 32% al año. También agregaron que Trivento es el vino Malbec más vendido del Reino Unido con ventas anuales de más de 360.000 cajas de nueve litros.

✓ **FECOVITA**

FECOVITA (Federación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina), es el grupo vitivinícola más grandes de América, e integra una cadena de valor que incluye a más de 5.000 productores. Actualmente se encuentra dentro del top 10 del ranking de bodegas a nivel mundial.

Fecovita vende alrededor de 270 millones de litros de vino al año y tiene una participación del 30% del mercado interno en Argentina. Exporta sus vinos a 30 países y emplea a más de 1.000 personas. Su popular marca Toro es el vino número uno en ventas en Argentina y la segunda marca de vinos argentinos más grande a nivel mundial.

Durante el 2019, Benchmark Drinks Ltd. (www.benchmarkdrinks.com), ha sido nombrado agente y distribuidor exclusivo de los vinos a granel y de marca de Fecovita en el Reino Unido y la República de Irlanda, incluyendo la distribución de los vinos en el supermercado “Morrisons”.

“El nombramiento de Benchmark Drinks nos permite ofrecer nuestra estrategia de proporcionar a los minoristas del Reino Unido una solución completa de cartera de vinos argentinos de marca propia y etiqueta exclusiva”, dijo el CEO de Fecovita, Juan Ángel Rodríguez.

En febrero 2020, se realizó en la Residencia Argentina en Reino Unido el lanzamiento de las líneas Estancia Mendoza Reserve, Uco Valley Estate y Single Vineyard. Del evento participó prensa especializada y líderes del sector.

Al respecto, Paul Schaafsma, Director General de Benchmark Drinks, sostuvo que *“la categoría de vinos argentinos está creciendo en un 23% interanual y actualmente es el país de origen de más rápido crecimiento en el Reino Unido. Este desempeño, combinado con el aumento de los precios del vino de otros orígenes, hace que la cartera de Bodega Estancia Mendoza permita ofrecer una propuesta altamente competitiva para sus socios minoristas”*.

10 Conclusiones:

10.1 *Amenazas*

- Inestabilidad del gobierno
- La inflación ahora esté cerca del 10%
- Falta de personal en los locales (“On-trade”)
- Nuevas tasas de impuestos sobre el alcohol
- Acuerdo de libre comercio Australia

10.2 *Oportunidades*

- Rosado - especialmente Malbec
- Criollas y Torrontés
- Cabernet Franc
- Malbec Premium
- Blends de Malbec
- Vinos de naranja / Blancos Skin Contact / Pet Nat
- Vinos blancos



Muchas gracias por su atención.

Ante cualquier duda, comuníquese con la Embajada Argentina en el Reino Unido.

<https://eruni.cancilleria.gob.ar/>

<https://www.cancilleria.gob.ar/es/argentinatradenet>

