



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

Julio 2021



Ministerio de Relaciones Exteriores,
Comercio Internacional y Culto

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. A pesar del aumento en la producción local, los cuales son mayoritariamente espumosos, el Reino Unido sigue siendo un importador neto de 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, con 4.368 millones de USD durante el 2020. 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. Consecuentemente, el vino ecológico, bajos o sin alcohol, así como el packaging de menor tamaño y en lata, empezaron como tendencias, pero están asentándose.

Según el informe anual realizado por The Wine and Spirit Trade Association (WSTA), el vino es la bebida alcohólica más popular en el Reino Unido y su popularidad está aumentando, es disfrutada por 33 millones de británicos.

Los vinos europeos acceden con arancel cero y el certificado VI-1 ha sido reemplazado por una alternativa más sencilla. En cuanto al marco normativo resultante del Brexit, lo más relevante es la aplicación de arancel cero y sin cuotas a las mercancías originarias de la Unión Europea, en virtud del Acuerdo de Comercio y Cooperación (ACC). El sector del vino queda regulado por el Anexo TBT-5 del mismo Acuerdo. Entre otras cosas, en él se establece que los vinos de la otra Parte requerirán de un documento de auto certificación, en lugar del modelo VI-1 que la UE requiere a

vino de terceros países. Además, éste no será requerido para acceder al mercado británico hasta el 1 de enero de 2022.

En lo que respecta a la estructura del mercado del vino del Reino Unido, es sin duda un sector fragmentado. Accolade Wines, el minorista más grande, tiene una cuota de mercado de 10,9% y ofrece principalmente vinos australianos. Del mismo modo, otros productores de New World: Concha y Toro UK (Chile), E & J Gallo Winery (USA) o Percy Fox & Co (Sudáfrica) son los mayores comercializadores. Por otro lado, se suman en la lista las marcas de distribuidor de los grandes supermercados: Tesco, Sainsbury's y Asda.

Tres cuartos de los consumidores de alcohol beben vino, lo que equivale al 64% de la población adulta o el equivalente a 31 millones de personas. El 50% de los bebedores de cerveza y el 64% de los espíritus también beben vino.

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

El mercado se abastece en mayor medida de vinos franceses (30,68%), italianos (18,39%) y australianos (8,16%) representando estos tres países más del 55% de lo importado al Reino Unido, y en una menor medida de vinos provenientes de España, Estados Unidos, Chile y Alemania, 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 noveno puesto en el ranking y su participación que actualmente representa 3,12% ha crecido considerablemente, un 7,08% del 2019 al 2020¹.

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. En caso de que el vino sea en recipientes de $\leq 2L$. y contenga como máximo 13% de graduación alcohólica, debe tributar 10.00 GBP /hl. Vinos con más de 13% de graduación alcohólica pero menos de 15% deben tributar 12.00 GBP /hl, y vinos con una graduación alcohólica de entre 15% y 18% deben tributar 15.00 GBP / hl.

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 representando un crecimiento del 10.4% en relación al 2019, donde el mayor incremento se da en el segmento a granel, 42.9% en relación al año anterior.

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. Esto se ve reflejado en los datos de ventas tanto en el canal "off trade", como el "on trade" donde el precio medio de una botella de vino en el Reino Unido es £5,56 y £21,21 respectivamente.² El precio del vino ha experimentado una creciente subida debido principalmente a dos factores, la inflación provocada por la devaluación de la libra tras el anuncio del Brexit y el continuo incremento de los impuestos especiales que soportan las bebidas alcohólicas.

¹ Fuente: Her Majesty's Customs & Excise <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/headings/2204>

² WSTA Annual report.

El consumidor británico prefiere el Prosecco (este sigue siendo el vino espumoso más popular incluido Champagne), mientras que el Merlot y el Sauvignon Blanc siguen siendo las uvas blancas más populares. Por el lado de los tintos, el Malbec ha ganado popularidad y ahora está a la par con el Cabernet Sauvignon, en línea con las tendencias de las ventas actuales. El Malbec, cabe mencionar, está íntimamente ligado a la marca país Argentina.

Nuestro país tiene algunos varietales únicos para ofrecer. Por un lado, una familia de cepas autóctonas del territorio argentino que ya alcanzaron gran reputación en la góndola local e internacional, las hay blancas, tintas y rosadas. Por otro lado, Las Criollas³ así llamados por los técnicos de la estación experimental del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), donde las nuevas cepas prometen convertirse en otra categoría que la vitivinicultura argentina ofrece junto a sus vinos más clásicos y celebrados.

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

A pesar de la creciente alza en la producción de vino inglés y a la apertura de más viñedos en el sudeste de Inglaterra, el Reino Unido sigue siendo el principal importador de vino de la Unión Europea. La producción local es mínima en comparación al creciente consumo del producto.

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 Argentina, Chile, Sudáfrica, Nueva Zelanda y Estados Unidos.

³ <https://www.winesofargentina.org/es/varieties/bonarda>

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

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

4.1 Importaciones de vino en el Reino Unido⁶

Principales orígenes de las importaciones a Reino Unido en 2020⁷

Reino Unido HMRC Importación Statistics								
Products: 2204 -Vino De Uvas Frescas, Incluso Encabezado; Mosto De Uva (Excepto El De La Partida 20)								
Rank	Trade Partner	United States Dollars			% Share			% Change 2020/2019
		2018	2019	2020	2018	2019	2020	
	World	4.403.814.529	4.428.029.816	4.367.900.071	100,00	100,00	100,00	-1,36
1	Francia	1.352.709.914	1.470.801.787	1.340.216.579	30,72	33,22	30,68	-8,88
2	Italia	948.693.200	893.814.686	803.406.892	21,54	20,19	18,39	-10,11
3	Australia	337.905.693	309.132.332	356.249.113	7,67	6,98	8,16	15,24
4	Nueva Zelanda	320.090.048	317.345.504	355.810.417	7,27	7,17	8,15	12,12
5	España	336.873.134	313.023.518	333.230.295	7,65	7,07	7,63	6,46
6	Estados Unidos	228.422.129	231.749.283	273.864.663	5,19	5,23	6,27	18,17
7	Chile	248.976.020	237.332.990	262.850.409	5,65	5,36	6,02	10,75
8	Alemania	180.383.633	194.080.442	168.605.822	4,10	4,38	3,86	-13,13
9	Argentina	107.958.570	127.305.346	136.322.234	2,45	2,87	3,12	7,08
10	Sudáfrica	155.871.692	133.560.880	133.672.284	3,54	3,02	3,06	0,08
11	Portugal	75.451.529	84.727.477	91.608.051	1,71	1,91	2,10	8,12

De acuerdo con los datos de 2020, Argentina ocupa el noveno lugar como proveedor del Reino Unido.

Reino Unido HMRC 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			% Change 2020/2019
			2018	2019	2020	2018	2019	2020	
	2204	Vino De Uvas Frescas, Incluso Encabezado; Mosto De Uva (Excepto El De La Partida 2009)	107.958.570	127.305.346	136.322.234	100,00	100,00	100,00	7,08
1	220421	En Recipientes Con Capacidad Inferior O Igual A 2 L	94.545.368	102.999.805	101.701.638	87,58	80,91	74,60	-1,26
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	13.136.506	23.508.974	34.382.244	12,17	18,47	25,22	46,25
3	220410	Vino Espumoso	273.726	636.538	232.056	0,25	0,50	0,17	-63,54
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	2.970	160.030	6.296	0,00	0,13	0,00	-96,07

Asimismo, la participación de los productos importados bajo la posición arancelaria 220421- Vino de uvas frescas exc. espumoso, incluso encabezado; mosto de uva en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 L. representa el 74.60% del total exportado a Reino Unido.

- Importación de vino espumoso (P.A. 220410)

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

⁷ Fuente: Global Trade Atlas®

Las importaciones de vino espumoso están dominadas por Francia (50,76%). La Argentina que mantiene una reducida presencia, ocupando el puesto número 16 del ranking, ha disminuido en un -63.54% su participación en el período 2021-2020.

- Importación de vino de uvas frescas exc. espumoso, incluso encabezado; mosto de uva en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 L (P.A 220421)

Francia nuevamente domina este mercado con una cuota del 32.8% en 2020, mientras que la Argentina ocupa el octavo puesto del ranking y ha experimentado un decrecimiento del -1.26% en relación al año anterior.

- Importación de los demás vinos de uvas frescas (que no sea vino espumoso) y la uva debe prevenirse con fermentación, etc. al agregar alcohol, recipientes con más de 10 litros (P. A220429)

Este es un segmento dominado por Estados Unidos con una cuota del 28.58% del total ingresado al Reino Unido. Sin embargo, Argentina ocupa el sexto puesto del ranking representando el 4.45% del total de vino ingresado al Reino Unido, habiendo aumentado su participación en un 46.25% con relación al año anterior.

Si bien los principales proveedores son Francia, Italia y España, además de Australia y Nueva Zelanda que casi triplican y duplican la participación de Argentina y Chile, quedo en evidencia que la distancia geográfica no es un obstáculo para alcanzar un volumen significativo de exportaciones. En el caso de Chile este país no debe pagar arancel de ingreso por tener un acuerdo con la UE.

Además, dicho acuerdo fue adaptado (“roll over”) por ambos países por lo que el vino chileno ingresará sin arancel al Reino Unido a partir del 1ro. de enero de 2021.

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.

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

Otro país que tiene arancel cero hasta el momento es Chile que en el 2009 firmó un tratado de libre comercio con la Unión Europea. Sudáfrica y la Unión Europea firmaron un Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación (ACDC). En virtud del cual, el contingente arancelario anual para que el vino sudafricano ingrese en la UE libre de impuestos es de 50 millones de litros.

Con relación a los vinos argentinos, los que proceden del Mercosur y tienen hasta 13% de graduación alcohólica deben pagar 10.00 GBP /hl., vinos con más de 13% de graduación alcohólica pero menos de 15% deben tributar 12.00 GBP /hl y 26.00 GBP / hl., en caso de ser vinos espumosos.

5. Condiciones de acceso técnicas para Argentina y otros países

5.1 ¿Cuáles son los requisitos técnicos que hay que cumplir?

Las autoridades locales emiten licencias para el comercio de vino y verifican que no se infrinja la legislación sobre normas comerciales. Asimismo, HM Revenue & Customs (HMRC) regula los derechos de importación, los impuestos especiales y el IVA. La autorregulación de la industria por parte de la Asociación de Comercio de Vinos y Espirituosos (WSTA) también ayuda a mantener los estándares, además de representar los intereses de las empresas de comercio de vinos.

Importación de alcohol al Reino Unido:

Si desea importar alcohol, se convierte en responsable del impuesto especial del Reino Unido cuando llega al Reino Unido. No tendrá que pagar impuestos especiales en ese momento si se aplica uno de los siguientes:

- se entrega a un depósito de impuestos especiales aprobado para tal fin
- se entrega a un depósito de aduanas que también tiene una aprobación de depósito de impuestos especiales separada para esas instalaciones
- o ser un importador registrado y recibir alcohol en las instalaciones registradas

Importar vino originario de un país no perteneciente a la UE al Reino Unido:

El vino importado al Reino Unido que se origina en un país no perteneciente a la UE puede seguir utilizando los acuerdos VI-1 existentes.

Las reglas se aplican a tres áreas clave:

- Calidad y aditivos en la elaboración de diferentes tipos de vino.
- Etiquetado
- Mantenimiento de registros

A fin de exportar vinos al Reino Unido es necesario presentar un documento denominado VI1, el cual contiene una descripción y análisis de datos sobre los vinos que ingresen a la Comunidad Económica Europea. Ocasionalmente, también puede ser solicitado el documento VI2, el cual consiste en un extracto del certificado y análisis del VI1, el cual se utiliza para el movimiento de los vinos provenientes de terceros países cuando un envío se divide antes del despacho a libre práctica. El etiquetado de los vinos importados de países extracomunitarios debe contar con los datos del importador, país de origen, lote, grado de alcohol, volumen nominal e ingredientes alergénicos.

Por su parte, el Ministerio de Salud del Reino Unido publicó en una guía de etiquetado que sugiere incluir información sobre los riesgos que implica el consumo de alcohol. Esta guía contiene directrices, pero en ningún caso son de cumplimiento obligatorio.

Se puede encontrar un ejemplo de etiqueta e información adicional en:

- ✓ <http://www.food.gov.uk/business-industry/winestandards/wine-labelling>
- ✓ http://www.inv.gov.ar/inv_contenidos/pdf/ComercioExterior/INFORME UNION_EUROP EA_2 015.pdf

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): <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.

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:⁸ debe tributar 26.00 GBP

/ hl **Vino en recipientes de 2 litros o**

menos:⁹

- ✓ 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

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

- ✓ 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: 1.40 GBP / % vol/hl

⁸ <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/headings/2204>

⁹ <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/headings/2204?country=AR>

¹⁰ <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/headings/2204?currency=EUR&day=1&month=6&year=2020>

Vino a granel:¹¹

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.

El valor del impuesto sobre el vino (The Alcoholic Liquor Duties Act. 1979) depende de su graduación alcohólica y de si se trata de vino no espumante (still) o espumante (sparkling). Además de ser gravado por el valor estándar del IVA (20%).

Tipo de vino	% de alcohol	Impuesto por botella de 0.75 litros	Impuesto por hectolitro de producto
Still	< 1.2% hasta 4%	£0.69	£ 91.68
Still	< 4% hasta 5.5%	£0.95	£ 126.08
Still	< 5.5% hasta 15%	£2.23	£ 297.57
Still	< 15% hasta 22%	£2.98	£ 396.72
Sparkling	< 5.5% y 8.5%	£2.16	£ 288.10
Sparkling	< 8.5% hasta 15%	£2.86	£ 381.15

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

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.

6 ¿Cómo es la cadena de distribución?

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

- ✓ Contacto directo con el distribuidor

¹¹ https://www.cbi.eu/sites/default/files/market_information/researches/product-factsheet-europe-bulk-wine-2016.pdf

- ✓ 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, lideran el mercado.

Cabe mencionar que los supermercados son cada vez más competitivos y utilizan fórmulas más creativas para atraer a los consumidores. Mientras unos se centran en el segmento Premium como es el caso de Waitrose, otros lo hacen en vinos de bajo precio, como el caso de Aldi y Lidl que han incrementado sus cuotas de mercado en un 25% y 32,5% respectivamente en detrimento de la de los líderes de mercado (Tesco, Sainsbury s, Asda y orrisons) Todos ellos en general llevan a cabo promociones frecuentes que reducen el precio de los vinos.

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.

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 con un 81% de cuota, 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 por 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 R Está diri ida 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://winemerchantmag.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 “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 blanco 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”*.

