

La entrada en vigor efectiva de los nuevos impuestos de Reino Unido al vino coincide con una caída de las importaciones

Aunque todavía es pronto para saber si existe una relación causa-efecto, las cifras disponibles de tres meses desde la entrada en vigor del nuevo sistema impositivo muestran una caída, que afecta más a los vinos envasados no espumosos que a espumosos y granel y más a los productores europeos y Chile que a los de Oceanía.

7 julio 2025.- Las importaciones de vino y mosto en Reino Unido han caído los tres meses para los que existen datos oficiales desde la entrada en vigor de los nuevos impuestos al vino, ahora relacionados con su grado alcohólico.

Si en volumen venían creciendo los meses anteriores entre un 4,6% (ene '25) y hasta un 14,9% (dic '24), ya en febrero han caído un -8,5%, un -6,8% en marzo y un -8,8% en abril. ¿Cambio de tendencia o cuestión coyuntural? ¿Por la entrada en vigor de los nuevos impuestos o por otros motivos? Tres meses son pocos aún para contestar a estas preguntas, pero merece la pena seguirlo de cerca para ver cuál pudiera ser el efecto de la nueva imposición sobre los distintos proveedores de vino a este mercado.

En términos de valor (en libras esterlinas) también las cifras de estos tres meses (febrero, marzo y abril) han sido negativas - -9,9%, -6,4% y -7% respectivamente – pero los meses previos mostraron oscilaciones mayores, con cifras tanto de crecimiento (ej. +7,7% en dic '24) como de ligeras pérdidas (-1,6% en sept '24 y también en ene '25). Por el contrario, los precios medios del vino importado en Reino Unido, que venían bajando en meses anteriores, ahora muestran tasas de crecimiento mensuales, del 0,5% en marzo y del 2% en abril que no impiden una bajada global en el cuatrimestre.

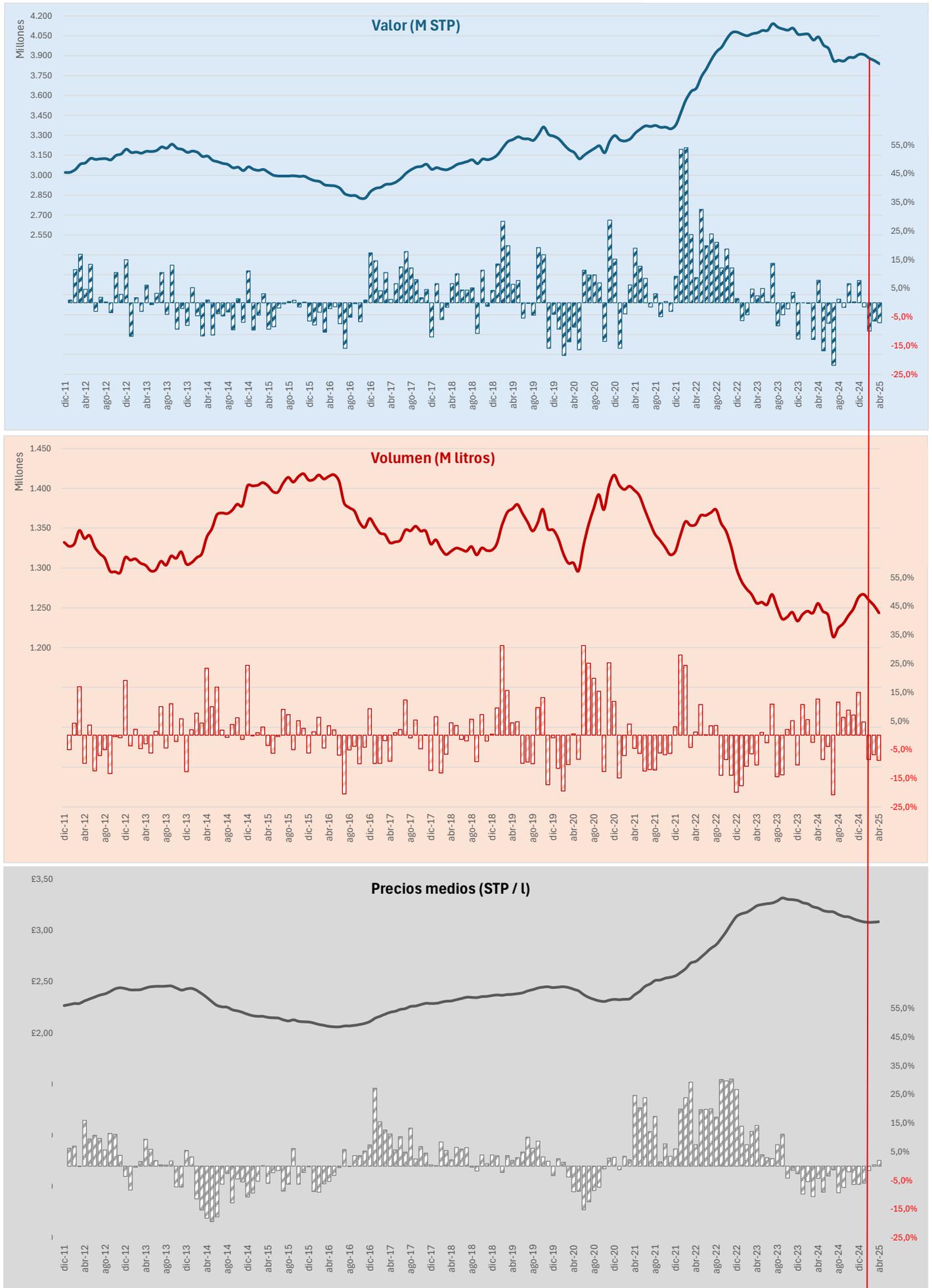
PRIMER CUATRIMESTRE DEL AÑO Y EVOLUCIÓN INTERANUAL

Esta evolución negativa del mercado británico se plasma en los datos del cuatrimestre, en el que retroceden un -6,3% en valor y un -5,2% en volumen hasta los 1.070 millones de libras esterlinas y 354 millones de litros respectivamente, con precios medios algo más estables en el período enero-abril en el que retroceden un -1,2% para situarse en 3,02 £/l.

Sin embargo, las caídas tanto en valor como en volumen que se producen en estos meses más recientes y en el primer cuatrimestre del año, no son exclusivas de

Importaciones de vino y mosto en el REINO UNIDO

Fuente: Datos HM Revenue & Customs; elaboración Del Rey AWM



ahora. Las importaciones de vino en Reino Unido vienen cayendo en cifras interanuales en volumen desde la salida efectiva del mercado de la Unión Europea a principios del 2021, cuando llegaron a superar los 14 millones de hectolitros en 12 meses (diciembre 2020), como ya los habían superado en los años 2015 y 2016, justo antes del referéndum a favor del BREXIT. Desde entonces y pese a la breve temporada de crecimiento en el primer semestre del 2022 y en el segundo del '24, la caída ha sido relativamente constante, para situarse ahora en apenas 12,4 millones de hectolitros en 12 meses.

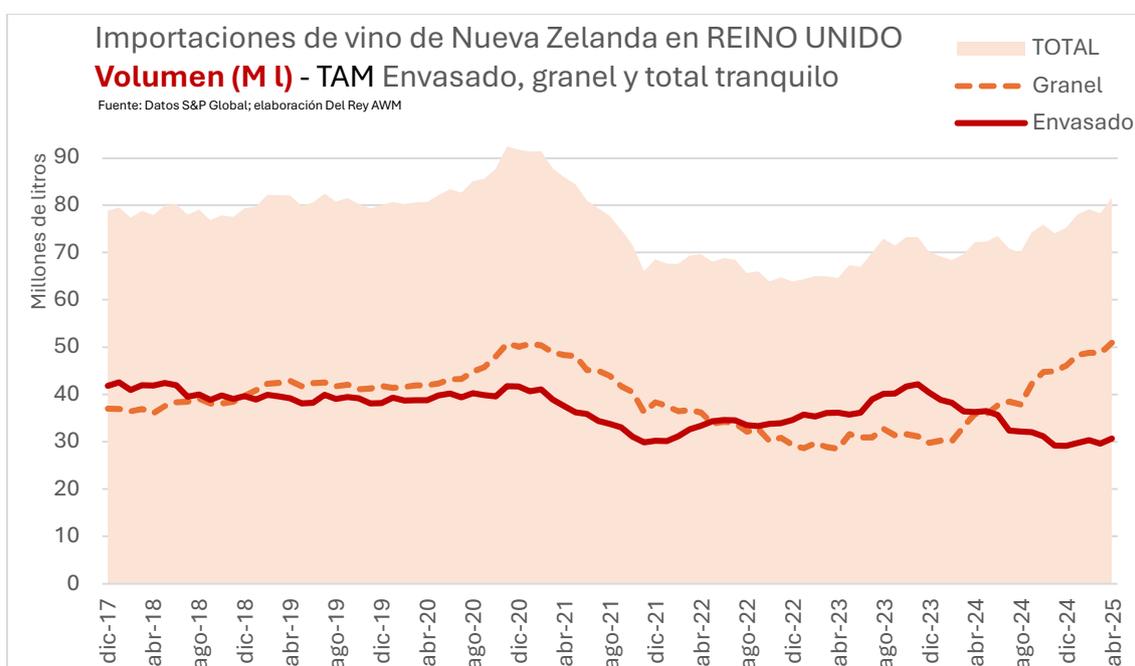
Mucho más positiva y estable ha sido la evolución interanual en valor, con fuertes crecimientos que se extendieron más allá del BREXIT y llegaron a situar las importaciones de vino en el mercado en valores interanuales superiores a los 4.000 millones de libras entre diciembre del 2022 y abril del '24, para luego caer en los últimos meses a niveles de 3.800 millones.

IMPORTACIONES POR CATEGORÍAS

Por tipos de vino, son los vinos envasados no espumosos los que lideran las pérdidas, con un -4,6% en volumen y -7,2% en valor en el cuatrimestre, y perdiendo además un -2,7% en sus precios medios. En los cuatro primeros meses del año, comparados con igual período del año anterior, esta categoría de envasados no espumosos disminuye en 8,2 millones de litros y 50,7 millones de libras, para situarse respectivamente en 171,8 millones y 654,4 millones en cuatro meses.

Mucho más estables se mantienen los vinos espumosos que no varían de los 40,5 millones de litros, aunque sí pierden valor (-7,5%). Se dejan en el cuatrimestre 19,5 millones de libras para situarse en ventas de 240,3 millones en cuatro meses. Y ello debido a una caída del -7,5% en sus precios medios, que caen de las 6 libras por litro para situarse en el cuatrimestre en 5,92 £/l. Misma cantidad de espumosos importados y aparentemente no afectados por los nuevos impuestos, pero significativamente más económicos, sobre todo debido a la pérdida de valor unitario en los espumosos procedentes de Francia (-13%, aunque se sitúan en un todavía muy elevado precio medio de 18,15 £/l) y en menor medida de los italianos (-6,6% en el cuatrimestre para situarse en 3,55 £/l), mientras crecen en el mismo periodo los precios medios de los espumosos españoles en el mercado británico (+5%). Una subida de precios medios del espumoso español que, sin embargo, no impide – o quizás incluso impulse – la pérdida de ventas españolas de vinos espumosos en Reino Unido que durante el primer cuatrimestre del año cae un 17,3% en volumen, aunque un menor -13,2% en valor. El reposicionamiento del vino espumoso español en este mercado se salda, por el momento, con pérdidas importantes, pese a situar sus precios medios (3,40 £/l) todavía por debajo del de los italianos (3,55 £/l).

Por su parte, los vinos a granel importados por Reino Unido, que suponen más de una tercera parte de todo su volumen, caen en el cuatrimestre un 7% en volumen, pero se revalorizan un 7,5% hasta 1,20 £ por litro, y consiguen mantener su facturación en los casi 163 millones de libras en cuatro meses. Estos vinos a granel, que en un 90% proceden de países del “nuevo mundo” – y alejados –, suponen 135 millones de litros, tras haber perdido más de 10 millones de litros comparado con el primer cuatrimestre del año anterior. Pérdida, que afecta principalmente a Chile y Sudáfrica, cuyas ventas a granel al Reino Unido se desploman un -28% y -26,6% respectivamente, mientras aumentan ligeramente las de Australia y mucho las de Nueva Zelanda. En el caso de Nueva Zelanda, el mayor crecimiento reciente de sus ventas a Reino Unido a granel, superando con creces ahora las que realiza en botella, explica la fuerte disminución del precio medio del vino neozelandés en el mercado británico, que pierde más del 15% en el cuatrimestre, pasando de 3,39 £/l a 2,88 £/l.



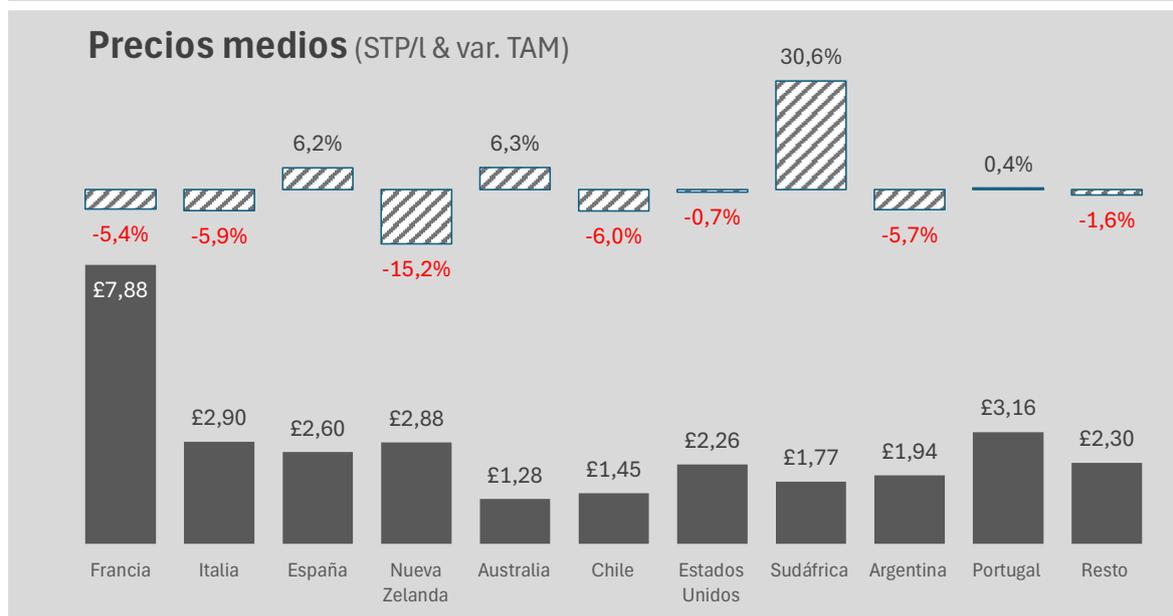
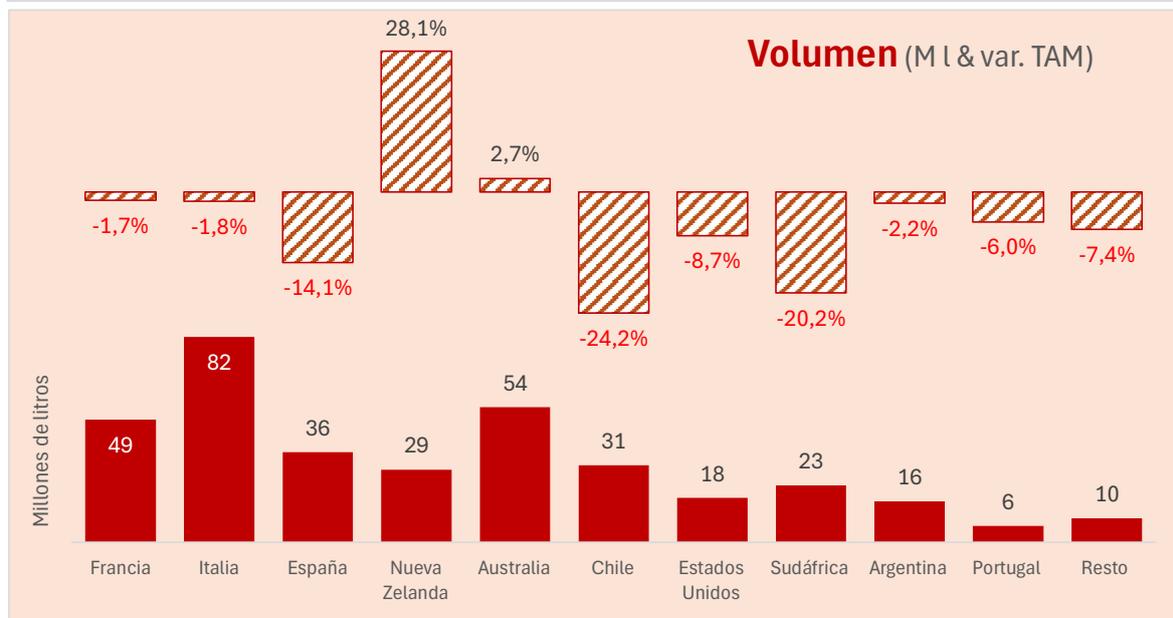
SOLO AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA AUMENTAN SUS VENTAS DE VINO EN REINO UNIDO

Entre los principales proveedores de vino al mercado británico, solo Australia y Nueva Zelanda consiguen aumentar sus ventas en este primer cuatrimestre, tanto en valor como en volumen. En valor, Australia crece un 9,1% hasta los 69,2 millones de libras en cuatro meses, mientras que Nueva Zelanda aumenta un 8,6% hasta los 83,4 millones. En volumen, el crecimiento neozelandés es sustancialmente mayor por el buen aprovechamiento que hace de sus ventas a granel a menores precios (+28,1%) mientras Australia crece un más moderado 2,7% en litros en cuatro meses.

Principales proveedores de vino a REINO UNIDO

Acumulado

Ene a abr-25



Por el contrario, todos los países europeos, así como Chile y Argentina disminuimos nuestras ventas al mercado británico en el primer cuatrimestre del año. El más perjudicado resulta Chile con caídas del -28,7% en valor y del -24,2% en volumen. De forma más moderada, los principales productores europeos perdemos entre el 7% (Francia) y el 8,8% (España) en libras, pero con diferencias muy superiores en litros, donde Francia e Italia apenas bajan un -1,7% y -1,8% respectivamente frente a la más brusca caída de las ventas españolas (-14,1%) en el cuatrimestre. Muchos proveedores de vino ven disminuir sus ventas al mercado británico en este cuatrimestre, pero la caída de las españolas destaca entre las de países europeos. Por su parte, Sudáfrica pierde un 20% de sus exportaciones a Reino Unido en el cuatrimestre, pero logra aumentar su facturación un 4,3%, gracias a una subida extraordinaria de sus precios medios hasta todavía un muy moderado 1,77 £ por litro.

EN DEFINITIVA, el mercado británico para el vino no va bien, pese a seguir siendo uno de los principales mercados del mundo. Viene cayendo con fuerza – y altibajos – desde finales de la pandemia y su definitiva salida de la Unión Europea en diciembre de 2020, desde los más de 14 millones de hectolitros a los apenas 12,4 millones en el interanual a abril. Se ha mantenido más estable en valor (libras esterlinas) pero también cae desde hace un par de años, desde los más de 4.000 millones de libras a los 3.839 millones actuales. Y se mantienen por encima de las 3 £ por litro, con mayor estabilidad en los meses más recientes.

Dentro de este panorama general los meses de febrero hasta abril muestran caídas de las importaciones tanto en valor como en volumen, siendo febrero cuando entraron en vigor efectivamente los nuevos impuestos al vino, ahora directamente relacionados con su grado alcohólico, y abril el último mes con datos disponibles. En el caso del volumen de vino importado, estas caídas contrastan con las tasas positivas que se venían viendo en los meses anteriores, por lo que la relación de causa-efecto puede ser más clara. No tanto así en el caso del valor, donde los meses anteriores han mostrado mayor variabilidad.

Estas caídas de los meses más recientes son algo más profundas en valor que en volumen y ligeramente peores para los vinos envasados no espumosos que para los espumosos y el granel. Los envasados no espumosos se dejan en el cuatrimestre más de 50 millones de libras y 8 millones de litros. Los espumosos mantienen su volumen global de ventas en botellas, pero reducen sus precios medios por afectar más a los franceses (caros) que a los italianos (más baratos), mientras España sube sensiblemente sus precios medios, pero pierde un 17% de sus ventas en cuatro meses. En granel se importa en menor cantidad, pero más caro y mantiene su facturación, aumentando ventas sobre todo Australia y Nueva Zelanda, mientras caen con fuerza las de Chile y Sudáfrica.

Chile es precisamente el país más perjudicado en el mercado británico en este primer cuatrimestre. Con una caída del -24,2% en volumen y del -28,7% en valor, supera claramente las caídas menores de productores europeos y se aleja de las cifras positivas que muestran los productores de Oceanía. De entre los principales países europeos, España muestra cifras de pérdidas ligeramente superiores a las de Francia e Italia en valor y mucho peores en términos de volumen.

Es pronto para decir, por lo tanto, si el cambio en la fiscalidad del vino en Reino Unido puede estar afectando directamente a las importaciones de vino en el mercado y a qué países o qué categorías de producto peor. Pero sí coincide que desde su entrada efectiva en vigor el pasado mes de febrero, las importaciones vienen cayendo, con peor efecto sobre los envasados no espumosos, entre los tipos de vino, y para los europeos y Chile, en cuanto a proveedores, frente a la mejor marcha de Australia y Nueva Zelanda. Los próximos meses nos dirán si hay un cambio claro de tendencia o no.

Para más información, puede dirigirse a:
info@delreyAWM.com o al +34 607 417 357