



El Mercado del **Vino** en el **Reino Unido** 2016 / Oficina Comercial en Londres



Vino en el Reino Unido: Un mercado que busca la novedad

Desde hace tiempo, muchas viñas chilenas demuestran un alto interés en entrar al Reino Unido, lo que es muy entendible considerando que el mercado inglés es sumamente relevante para el vino chileno.

Sin embargo, la extensa oferta de vinos en este mercado ha hecho cada vez más difícil poder introducir nuevas marcas. En general, los importadores demandan novedad (nuevas cepas, procesos productivos o valles) o producción en granel).

PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES.

Los principales proveedores de vino al Reino Unido, incluyendo todas sus variedades, son en valor Francia (31%), seguido de Italia (19%), Australia (8%), España (8%), Nueva Zelanda (7%) y Chile (6%).

En términos de volumen, la situación es algo distinta, siendo todavía liderada por Italia (21%), seguida por Australia (17%), Francia (16%), España (11%), Estados Unidos (8%) y Chile (7%).

EXPORTACIONES CHILENAS :

Al revisar los valores de las exportaciones desde Chile, en los últimos 5 años, se observa que en 2015 hubo una importante reducción del 6,2%. Pese a ello y disminuciones ocurridas en años anteriores, Chile continúa siendo uno de los mayores proveedores de vino del Reino Unido y el primero de A. Latina.

En volumen, la situación es distinta con un leve aumento de 2%, ya que buena parte de la baja en valor se explica por tipo de cambio.

ANÁLISIS Y COMENTARIOS

El vino chileno se encuentra en el sexto lugar de los vinos más importados por el Reino Unido. Hasta el 2013, se encontraba en el quinto lugar, año en que fue superado por el vino neozelandés. Por otro lado, hay orígenes que han mostrado una evolución sumamente positiva, imponiendo una fuerte competencia sobre el

vino chileno, como es el caso de Argentina, cuyas exportaciones de vino al Reino Unido han crecido en 80,8% desde 2010 (29,5% en 2015) y, en menor medida, el vino de Nueva Zelanda, que ha crecido 33,9% desde 2010 (4,3% en 2015). Cabe destacar que el caso argentino ha sido muy marcado por la entrada del Malbec, que podría ser algo no permanente, y por las condiciones del tipo de cambio.

En cuanto al número de empresas chilenas exportando vinos al Reino Unido, podemos ver que, si bien menor, hay una tendencia a la baja, con 146 empresas exportando en 2015 versus 150 en 2014 y 152 en 2010. Si bien, este cambio no es relevante, es claro que los importadores en Reino Unido no están manifiestamente abiertos a nuevas empresas.

Por otro lado, varios de los grandes distribuidores se están consolidando (asociando entre ellos), por lo que automáticamente, si ya importaban de Chile, incorporan nuevas marcas a su portafolio, haciendo más difícil que se interesen por vinos nuevos.

En el mercado on-trade los resultados, en general, no han sido buenos, con una caída de 1% en ventas para el año 2014 (últimas cifras de las que se dispone) y con solo Francia y Nueva Zelanda mostrando crecimiento.

PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES

	TOTAL US\$ 2015	Crecimiento 2015 / 2014
1. Francia	1.343.819	-19,8%
2. Italia	828.173	-11,7%
3. Australia	352.994	-16,1%
4. España	348.800	-15,4%
5. Nueva Zelanda	308.735	-3,3%
6. Chile	268.951	-6,2%
Otros	1.137.825	-11,3%
TOTAL	4.320.348	-14,4%

Fuente: HM Revenue & Customs

La distribución y el consumo de Vino en Reino Unido

PARTICIPACIÓN DE MERCADO POR SEGMENTO EN LA VENTA DE VINO

CANAL	VENTAS 2015	PARTICIPACIÓN DE MERCADO
	USD Billion	%
Tiendas (supermercados, tiendas especializadas, etc.)	9,2	60,1
Bares, pubs y restaurantes	6,1	39,9
TOTAL	15,3	100

Fuente: WSTA



Principales actores en la distribución

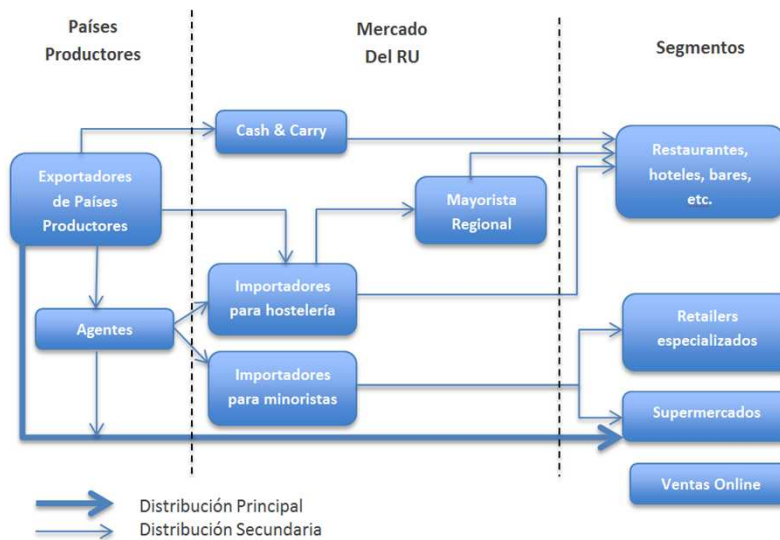
El mercado británico del vino es el sexto mercado más grande en el mundo para este producto, generando 26,3 miles de millones de dólares en actividad económica, 15,2 miles de millones de dólares en ventas, y 8,7 miles de millones de dólares en impuestos. El tamaño de la industria hace que su distribución sea compleja y genere un buen número de empleos (se estima 170 mil empleos directos en la industria).

El año 2015, se embotellaron 600 millones de botellas de vino en Reino Unido, lo que muestra que además de verse un crecimiento en la industria local, también ha crecido la importación del vino a granel.

La distribución se da principalmente a través de importadores que distribuyen a supermercados y tiendas especializadas y al sector *on-trade* por otro (bares, hoteles y restaurantes).

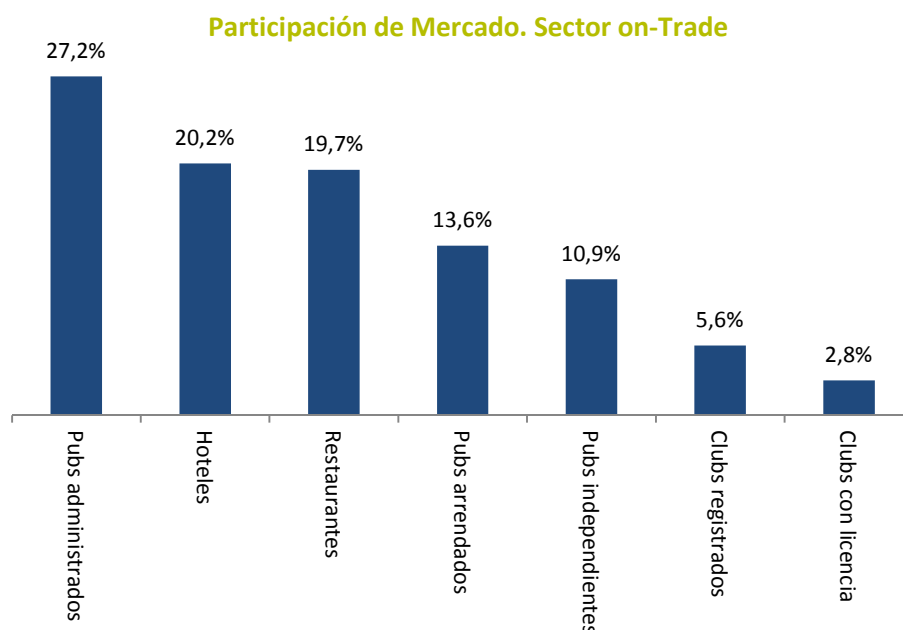
Hay algunas empresas que cuentan con oficinas locales, debido al tamaño de sus ventas, otras cuentan con representantes dentro del equipo de sus importadores.

Los supermercados, por lo general, cuentan con compradores especializados en la categoría, los que mantienen la relación con los importadores o directamente con las viñas, dependiendo del tamaño de éstas. En siguiente figura, se muestra un esquema de la distribución



Fuente: Estudio de Mercado de CBI, Ministry of Foreign Affairs.

Principales actores en la distribución



Fuente: www.statista.com



Principales actividades y ferias especializadas para vino

FERIAS INTERNACIONALES Y EVENTOS RELEVANTES

- **London Wine Fair:** se enfoca en el descubrimiento de nuevos vinos, nuevos productores, países y regiones emergentes, nuevos lanzamientos de las vendimias, seminarios, debates y clases maestras, lo que en conjunto hace que esta feria sea el evento de intercambio perfecto. Es una buena feria que en el año 2014 cambió su foco y pasó de ser internacional para concentrarse sólo en el Reino Unido.
Fecha: 22 – 24 mayo 2017
Lugar: Olympia London
Sitio web: www.londonwinefair.com
- **IMBIBE : Imbibe Live** es una exhibición anual innovadora e interactiva para cualquier persona que se abastece, compra o sirve bebidas en el sector licenciado de hostelería. Este es el único evento en todo el mundo que se centra en bebidas específicas como vino, cervezas, sidra y licores, cocteles, refrescos, mezcladores, te, café, agua y otros productos asociados. Pensada y efectiva para llegar al *on - trade*.
Fecha: 3 – 4 julio 2017
Lugar: Olympia London
Sitios web: www.imbibe.com ; <http://live.imbibe.com/>
- **Mercado Chileno: Annual Trade Tasting**, organizada por Wines of Chile. Es una muestra de más de 50 viñas chilenas que se abre al *trade* durante la mitad del día y luego está disponible al público final. Fecha: 13 septiembre 2017
Dirección: Old Truman's Brewery
Página web: <http://www.mercadochileno.co.uk/>

Normativas aplicables y requisitos importación.

Impuestos y barreras no arancelarias:

La comercialización y venta de vino debe cumplir con el pago del impuesto al valor agregado (IVA - VAT en inglés) que corresponde a un 20%.

Además, en el Reino Unido se aplica un impuesto específico a las bebidas alcohólicas independiente de su país de origen o si son importados o producidos localmente. Este impuesto es de £27,66 por litro del alcohol puro. Es decir, £0,2766 por cada grado alcohólico.

Etiquetado:

En las etiquetas se debe incluir la siguiente información al frente de la botella:

- El nombre del producto
 - La fecha de expiración (de aplicar)
 - Cualquier advertencia necesaria (<https://www.gov.uk/food-labelling-and-packaging/food-and-drink-warnings>)
 - Se debe incluir una advertencia sobre el peligro en su abuso para cualquier alcohol con grado sobre 1,2%
 - Información sobre la cantidad (en litros o mililitros)
- Adicionalmente, se debe incluir (detrás o al lado)
- Listado de ingredientes (si son más de 2)
 - Nombre y dirección del fabricante, empaquetador o vendedor
 - Número de lote
 - Condiciones especiales de almacenamiento (si aplican)
 - Instrucciones de uso (de ser necesario)

La cantidad se debe ver fácilmente al leer el nombre del producto en la etiqueta. Adicionalmente, se debe incluir el grado alcohólico. También se debe incluir una advertencia en caso de que el producto tenga productos genéticamente modificados.

Para mayor información, se puede revisar el siguiente link: <https://www.gov.uk/food-labelling-and-packaging/food-labelling-what-you-must-show> .

Conclusiones

Chile aún se encuentra en una posición privilegiada en cuanto a la exportación de vino al Reino Unido. No obstante, debe cuidar esta posición frente al fuerte crecimiento que han mostrado otros países proveedores que le compiten, como es el caso de Argentina. Para esto, se pueden aplicar estrategias de marketing, participación en ferias, etc.

Es sumamente relevante trabajar en la percepción del consumidor en cuanto al vino chileno, de manera de buscar que éste sea visto como un producto con una buena relación calidad/precio y que se destaca por su alta calidad.

Se sugiere promover la importación de productos novedosos como vinos de cepas nuevas o de valles menos conocidos o bien resultantes de métodos productivos distintos como producción orgánica, biodinámica, etc.